STEVEN E. LANDSBURG

Lời giới thiệu của Tiến sĩ Võ Trí Thành

"... Một câu chuyện hài hước dí dỏm
nhưng lại rất mạch lạc, dễ hiểu
Cuốn sách khơi gợi cho bạn
những suy nghĩ mới lạ
về những điều rất cũ..."
— Nguyễn Cảnh Bình

ARMCHAIR ECONOMIST

ĂN TRƯA VỚI NHÀ KINH TẾ

Kinh tế học và đời sống thường nhật

alphabooks
NHÀ XUẤT BẢN THỜI ĐẠI

Ăn trưa với nhà kinh tế

Steven E. Landsburg

Table of Contents

“Giáo sư Landsburg sẽ dẫn dắt bạn qua một số nguyên tắc cơ bản trong kinh tế học từ cuộc sống muôn hình sắc màu. Với một tác giả đến từ trường Đại học Rochester, cuốn sách này được viết dựa trên nguyên tắc “con người là duy lý”. Dù bạn có tin vào điều đó hay không thì đây cũng vẫn là một cuốn sách đáng đọc, nhất là vào thời điểm này khi có quá nhiều tranh cãi trong ngành về khả năng quyết định dựa trên lý trí của con người. Bạn có sẵn sàng ngồi nhà xem bộ phim mà bà xã thích nếu bà ấy đền bù “đủ” cho bạn? Hay bạn sẽ chọn Megastar chỉ vì món bỏng ngô ở đó không thể tìm được ở bất cứ đâu? Có thật sự người ta dễ đương đầu với những bất hạnh nhỏ hơn là một viên thuốc đắng khổng lồ? Và phải chăng, có những tốt xấu rõ ràng, như là thuế, như là giá cả? Nếu đọc hết cuốn sách mà bạn vẫn còn hoài nghi, vậy thì hẳn là bạn đã có một bưa trưa thật tuyệt với nhà kinh tế.”

— ĐINH VŨ TRANG NGÂN
Chương trình giảng dạy kinh tế Fulbright

“Ăn trưa với nhà kinh tế học như một chuyến hành trình vội vã qua đời sống hàng ngày cùng một nhà thông thái. Một câu chuyện rất hài hước, dí dỏm nhưng lại rất mạch lạc và dễ hiểu. Một cuốn sách sẽ khơi gợi cho bạn những suy nghĩ mới lạ về những điều rất cũ. Hẳn là quyết định của mọi người sẽ chính xác hơn, hẳn là cả xã hội sẽ quyết định chính xác hơn, nếu hiểu được bản chất của kinh tế học, hiểu được bản chất của diễn tiến xã hội và hành vi con người về góc độ kinh tế. Và nhờ đó, sẽ có một xã hội thịnh vượng hơn, hiệu quả hơn và kinh tế hơn... Nhưng đừng tin những gì nhà kinh tế học làm, hãy tin những gì họ nói!”

— NGUYỄN CẢNH BÌNH, CEO Alpha Books

“Trong công trình nghiên cứu phong phú, dễ hiểu và ngược trào lưu đến khó tin về hết thảy mọi thứ từ chuyện tại sao bỏng ngô tại các rạp chiếu phim đắt như vậy đến việc tại sao tái chế thực ra có khi giảm số lượng cây cối trên hành tinh, vị giáo sư trường Đại học Rochester dũng cảm biến cuộc thảo luận về những câu hỏi kinh tế oái ăm thành hoạt động mà những người bình thường cũng có thể hiểu được.”

— JOE QUEENAN, *The Wall Street Journal*

LỜI GIỚI THIỆU

Bàn đến kinh tế học là nói đến nỗ lực đi tìm lời giải thích hành vi của các chủ thể trong nền kinh tế. Đó có thể là người tiêu dùng, nhà đầu tư, doanh nghiệp, chính phủ, hay đối tác nước ngoài... Cái đặc thù của kinh tế học là lời giải thích đó nhằm vào cách tìm kiếm tối đa hóa mục tiêu của chủ thể (tối đa hóa sự tiện ích, phúc lợi, hay giảm chi phí, tăng lợi nhuận,…) trong điều kiện các nguồn lực có hạn. Với nghĩa đó, nhiều người xem kinh tế học chỉ như một môn khoa học xã hội "chật hẹp".

Kể từ khi kinh tế học *thực sự* được coi là khoa học, tức là có giả định, giả thuyết, lý thuyết và kiểm định thực nghiệm (có thể là bằng các công cụ toán kinh tế), thì vấn đề lại có vẻ diễn biến theo chiều hướng xấu hơn. Không ít người cho rằng kinh tế học đã trở nên "tầm thường", vì nó quá "xa lông", viển vông với thực tiễn. Tôi còn nhớ khi học chương trình thạc sĩ kinh tế tại Trường Đại học Quốc gia Australia, ông thầy dạy kinh tế học vi mô năm nào cũng ra một câu hỏi thi cho sinh viên là tại sao giả định hành vi (luôn là) thuần lý của chủ thể lại cực kỳ quan trọng và có thể chấp nhận được. Tôi đã cố gắng trả lời, song đến bây giờ tôi cũng không biết là mình đã trả lời đúng đến đâu. Có lẽ bản thân ông thầy dạy chúng tôi chắc cũng không có được câu trả lời hoàn hảo(?).

Cuốn sách *Ăn trưa với nhà kinh tế* đưa chúng ta tới một cách nhìn nhận khác về kinh tế học. Có thể nhiều người cho đây là một cuốn sách phổ cập giới thiệu về các nguyên lý kinh tế học. Tôi nghĩ không hẳn như vậy. Đúng hơn, đây là cuốn sách đem lại cho bạn mối liên hệ gần gũi, bình dị, song cũng rất lý trí, giữa các nguyên lý kinh tế cơ bản và dòng chảy sôi động của cuộc sống đang diễn ra. Các khái niệm, thuật ngữ tưởng chừng rất khô khan như chi phí - lợi ích, hiệu quả, chi phí cơ hội, cạnh tranh, rủi ro, ngẫu nhiên,… được hòa quyện trong biết bao chuyện rất đời, từ việc mua soda cam và xăng, tình bạn, tình ái, đến chứng khoán, xét xử, tranh cử tổng thống, ngụy biện chính sách và cả triết lý về dân chủ…

Đọc cuốn sách của giáo sư Landsburg cũng giống như trải nghiệm một bữa trưa từ tốn, nhẹ nhàng, thú vị vậy. Rất nhiều món ăn "các câu hỏi" được bày ra. Tại sao trong nền kinh tế thị trường, cá nhân "chỉ kiếm lợi cho riêng mình" lại có thể bị dẫn dắt bởi "một bàn tay vô hình" dẫn đến kết cục đẹp là sự thịnh vượng chung của xã hội? Tại sao "các loại thuế đều xấu"? Tại sao đối với các nhà kinh tế, "chính sách là một sai lầm, nhưng lại là một sai lầm 'thơm ngon'"?... Hứng thú đến bất ngờ vì chúng ta được nếm trải rất nhiều lý giải hợp lý cho những điều tưởng chừng vô lý và cả những điều vô lý trong những hành vi dường như rất có lý. Và để rồi chúng ta sẽ phần nào hiểu được vì sao thị trường cũng "tinh vi", "diệu kỳ" không kém Thiên nhiên và còn hơn nữa, sự tinh vi đó "thường xuyên dành được những chiến công mà ngay cả Thiên nhiên cũng không dám thử".

Kinh tế học tranh luận về cái hợp lý và bất hợp lý, và chính vì vậy, chân lý luôn là điều để ngỏ. Nếu đã biết thưởng thức bữa trưa, tại sao chúng ta không suy tư, nhâm nhi thêm

tách trà hay cà phê. Biết đâu, chúng ta lại có lời lý giải hay hơn, hợp lý hơn cho rất nhiều câu hỏi mà cuốn sách (và cả cuộc sống) đặt ra. Và khi đó, chúng ta hiểu hơn hành vi ứng xử của con người, như tác giả đã viết: "Hiểu biết không xa tôn trọng là bao".

Hy vọng cuốn sách sẽ giúp ích cho tất cả những ai muốn nắm bắt các nguyên lý kinh tế học cơ bản, muốn vận dụng chúng vì một cuộc sống tốt hơn, đẹp hơn cho mình, người thân và xã hội.

Xin trân trọng giới thiệu với các bạn cuốn sách rất thú vị này!

Hà Nội, ngày 27 tháng 8 năm 2010
TS. VÕ TRÍ THÀNH
VIỆN PHÓ VIỆN QUẢN LÝ KINH TẾ TRUNG ƯƠNG

LỜI GIỚI THIỆU

Vào tháng 11 năm 1974, không lâu sau khi tôi đặt chân tới trường Đại học Chicago để bắt đầu chương trình cao học, tờ *Wall Street Journal* xuất bản một danh sách về "Các cách bắt nạt một nhà kinh tế". Danh sách này do John Tracy McGrath soạn ra và ông này đặt ra một loạt những câu hỏi đơn giản tới bẽ mặt về cuộc sống hàng ngày mà ông nghĩ rằng các nhà kinh tế học học không thể trả lời được: Tại sao một bao thuốc mua ở máy tự động lại đắt hơn một bao thuốc mua ở quầy tạp phẩm? Tại sao mức tiền đặt cược tại các trường đua không thể tăng theo hệ số nhỏ hơn 20 xu? Tại sao soda cam đắt hơn xăng tới bốn lần?

Bữa tối hôm đó, bạn tôi và tôi – tất cả đều là sinh viên cao học năm đầu – với chút kiến thức ít ỏi về kinh tế – đã cười thỏa thích khi nghe McGrath nêu ra những câu hỏi tưởng chừng quá dễ trả lời.

Hôm nay, với gần 20 năm kinh nghiệm đã tích lũy được, tôi nghĩ rằng tất cả các câu hỏi của McGrath vừa khó lại vừa khiến người ta bị mê hoặc. Như những gì tôi còn nhớ thì những câu trả lời mà chúng tôi nhanh chóng đưa ra trong bữa tối hôm đó không có gì hơn là né tránh việc xem xét nghiêm túc những câu hỏi trên. Tôi tin rằng chúng tôi đã bàn luận qua loa hầu hết những câu hỏi đó bằng cách viện đến cụm từ "cung và cầu", như thể chúng có ý nghĩa ghê gớm lắm. Dù chúng tôi cho nó là thế nào đi nữa thì chúng tôi chắc rằng đó là tất cả những gì về kinh tế học.

Còn đây là những suy nghĩ hiện giờ của tôi về kinh tế học. Đầu tiên, đó là việc quan sát thế giới với trí tò mò đích thực và thừa nhận rằng thế giới chứa đầy những bí ẩn. Thứ hai, đó là việc cố gắng làm sáng tỏ một cách nhất quán những bí ẩn với những quan điểm chung là cách ứng xử của con người thường chỉ nhằm phục vụ một mục đích nhất định. Đôi lúc bản thân những bí ẩn đó – như những câu hỏi của McGrath – lại rất khó giải thích, vì vậy chúng ta rèn luyện bằng cách cố gắng làm sáng tỏ những bí ẩn tương tự trong thế giới hư cấu mà ta tạo ra và gọi chúng là các kiểu mẫu. Nếu mục đích chỉ nhằm hiểu được tại sao soda cam đắt hơn xăng thì chúng ta có thể bắt đầu bằng việc nghĩ về một thế giới nơi mà những thứ duy nhất người ta mua bao giờ cũng chỉ là soda cam và xăng. Nếu mục đích chỉ nhằm hiểu được tại sao một số cử tri cứ nhất nhất phản đối việc cấy silicon để nâng ngực thì chúng ta có thể bắt đầu nghĩ về một thế giới nơi mà giới mày râu chọn bạn đời theo tiêu chuẩn duy nhất là kích cỡ của đôi gò bồng đào.

Chúng ta nghĩ về các kiểu mẫu không chỉ bởi chúng có tính thực tế, mà bởi suy nghĩ về các kiểu mẫu là bài khởi động hữu ích cho quá trình suy nghĩ về thế giới chúng ta đang sống. Mục đích của chúng ta luôn là nhằm hiểu được chính thế giới của chúng ta. Bước đầu tiên để hướng tới sự hiểu biết – và là bước mà chúng ta chưa biết đến khi chúng ta mới bước chân vào học cao học – đó là việc thừa nhận thực tế rằng hiểu được thế giới là một điều không hề dễ dàng.

Cuốn sách này là bản tóm tắt những bài luận về việc nhà kinh tế học suy nghĩ như thế nào trước những vấn đề còn chưa sáng tỏ. Nó nói về những điều bí ẩn đối với chúng ta, tại sao chúng ta nhăn trán trước chúng, và chúng ta giải mã những ẩn số ấy như thế nào. Cuốn sách đưa ra một số bí ẩn mà tôi nghĩ rằng đã được làm sáng tỏ trong khi một số khác thì vẫn chưa có lời giải đáp. Có rất nhiều lý do chính đáng để học kinh tế, nhưng lý do mà tôi luôn cố gắng nhấn mạnh trong cuốn sách này là, kinh tế học là một công cụ để làm sáng tỏ những bí ẩn, và việc làm sáng tỏ những bí ẩn lại hết sức thú vị.

Gần 10 năm trở lại đây, tôi có được đặc quyền tuyệt vời là ăn trưa mỗi ngày với một nhóm các nhà kinh tế học lỗi lạc có tài năng phi thường – những người chưa từng thất bại trong việc truyền cảm hứng cho tôi bằng sự sắc sảo, khí chất độc đáo và khả năng tạo ra những điều kỳ diệu. Hầu như mỗi ngày đều có một ai đó ngồi xuống bàn ăn cùng với một điều huyền bí mới để làm sáng tỏ, hàng tá những lời giải kiệt xuất và độc đáo được đưa ra, hàng tá lý do phản đối được tung ra và chỉ đôi khi bị bác bỏ. Chúng tôi làm điều đó tuyệt nhiên chỉ vì niềm yêu thích.

Cuốn sách này là một ghi chép phong phú về những gì tôi học được sau mỗi bữa ăn trưa. Tôi đảm bảo rằng một vài ý tưởng là của chính tôi, nhưng tôi không biết chắc chắn chúng là những ý tưởng nào nữa. Rất nhiều ý tưởng khác tôi có được từ Mark Bils, John Boyd, Lauren Feinstone, Marvin Goodfriend, Bruce Hansen, Hanan Jacoby, Jim Kahn, Ken McLaughlin, Alan Stockman và biết bao khuôn mặt khác đã đến và đi trong suốt những năm qua. Tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành tới những người đã đưa tôi đi cùng họ trong chuyến khám phá đầy lý thú đó.

Cuốn sách này cũng được dành tặng cho Bonnie Buonomo, quản lý nhà hàng, người đã giúp tạo ra một bầu không khí lý tưởng nhất để nhóm chúng tôi thảo luận; và dành cho quán Tivoli Coffee ở Rochester, đã thách thức các quy luật kinh tế, cho phép tôi được ngồi lì ở đó soạn bản thảo này mà chỉ tính tiền một ly cà phê mỗi ngày.

LỜI NHẮN CHO CÁC CHƯƠNG

Các chương tiếp theo đưa ra ví dụ tiêu biểu về cách nhìn thế giới qua lăng kính của các nhà kinh tế học. Bạn đọc có thể đọc theo trình tự các phần. Một vài chương có lấy ý tưởng từ những chương trước đó, nhưng các yếu tố tham khảo này không bao giờ là yếu tố chủ yếu của dòng sự kiện.

Các ý tưởng được trình bày trong cuốn sách này có mong muốn đưa ra quan điểm đúng đắn tiêu biểu của các nhà kinh tế học chính thống. Tất nhiên, không thể tránh khỏi sự bất đồng ở một số điểm cụ thể, và một nhà kinh tế học nào đó chắc chắn cũng không tán đồng với những gì tôi trình bày. Nhưng tôi tin rằng hầu hết các nhà kinh tế học đọc cuốn sách này sẽ đồng ý rằng nó phản ánh quan điểm chung của họ.

Bạn đọc hiểu biết sẽ nhận thấy cuốn sách này áp dụng các lập luận kinh tế vào phạm trù rộng trong cách ứng xử của con người (và đôi lúc của thế giới khách quan). Xin bạn đọc cũng lưu ý rằng khi một câu hỏi liên quan tới phạm vi ứng dụng của một nguyên lý kinh tế

được đưa ra, thì tác giả vẫn luôn thích rủi ro và mắc lỗi theo hướng ôm đồm thái quá. Tôi tin rằng các quy luật kinh tế mang tính toàn cầu; chúng không kỳ thị chủng tộc hay giới tính. Vì thế tôi tự tin rằng không quý bạn đọc nào sẽ nhầm lẫn cách sử dụng lặp đi lặp lại của các đại từ như "anh ấy", "anh ta" và "của anh ấy" với các đại từ chuyên dành riêng cho phái mạnh theo cách viết và phát âm tương tự.

I. CUỘC SỐNG LÀ GÌ

CHƯƠNG 1

SỨC MẠNH CỦA THƯỞNG PHẠT

Dây đai an toàn nguy hiểm như thế nào

Phần lớn các kiến thức kinh tế có thể được tóm gọn trong mấy từ sau: “Con người sẽ phản ứng trước thưởng phạt”[1]. Phần còn lại chỉ là những lời dẫn giải.

“Con người sẽ phản ứng trước thưởng phạt” nghe đủ vô thưởng vô phạt để hầu hết mọi người đều có thể thừa nhận sự đúng đắn của nó với tư cách là một nguyên lý phổ biến. Thứ làm nên sự khác biệt của nhà kinh tế học là sự kiên trì trong việc xem xét nghiêm túc nguyên lý này tại bất cứ thời điểm nào.

Tôi vẫn còn nhớ cảnh chờ đợi nửa tiếng đồng hồ để mua một can xăng với mức giá được chính quyền liên bang bảo hộ vào cuối những năm 1970. Hầu như tất cả các nhà kinh tế học đều đồng tình rằng nếu giá xăng được phép tăng tự do thì người ta sẽ mua ít hơn. Nhưng giới phi kinh tế học thì tin vào điều ngược lại. Các nhà kinh tế học đã đúng: Khi sự bảo hộ giá được dỡ bỏ, những dãy hàng dài chờ mua xăng cũng biến mất.

Niềm tin của nhà kinh tế học vào sức mạnh của thưởng phạt rất có ích cho anh ta, và anh ta tin tưởng tuyệt đối vào nó như tin vào một hướng dẫn viên khi đang ở địa phận lạc lõng vậy. Năm 1965, Ralph Nader xuất bản cuốn *Unsafe at Any Speed*[2], một cuốn sách kêu gọi sự chú ý tới các yếu tố thiết kế khác nhau khiến ô tô trở nên nguy hiểm hơn mức cần thiết. Chính phủ liên bang nhanh chóng phản ứng lại bằng cách đưa ra một loạt quy định về an toàn cho xe ô tô, bắt buộc sử dụng dây đai an toàn, bảng đồng hồ có đệm, cần tay lái gập lại được, hệ thống phanh đôi và kính chắn gió chống thấm.

Ngay cả trước khi các quy định này có hiệu lực, bất cứ nhà kinh tế học nào cũng có thể tiên đoán được một trong những hậu quả của chúng: Con số tai nạn do ô tô gây ra tăng lên nhanh chóng. Nguyên do là, tính mạng như “ngàn cân treo sợi tóc” trong một tai nạn chính là động cơ thúc đẩy người ta lái xe cẩn thận hơn. Nhưng nếu người lái xe thắt dây an toàn và bảng đồng hồ trước mặt được lót đệm thì họ sẽ gặp ít nguy hiểm hơn. Vì người ta sẽ phản ứng trước những kích thích mang tính tích cực, nên sẽ lái xe sẽ ẩu hơn. Kết quả là nhiều tai nạn xảy ra hơn.

Nguyên lý mà tôi đang áp dụng cũng chính là nguyên lý tiên đoán sự biến mất của hàng dài chờ mua xăng. Khi giá xăng còn thấp, người ta chọn mua nhiều xăng hơn. Khi giá của các tai nạn (ví dụ, xác suất thương vong hay giá thuốc men chữa trị được phỏng đoán) thấp, người ta sẽ chọn việc có nhiều tai nạn hơn.

Bạn có thể phản bác rằng tai nạn, không giống như xăng, không mang nghĩa "tốt" để người ta chọn mua. Nhưng "tốc độ" và "cẩu thả" là thứ hàng hóa mà dường như người ta luôn mong muốn có được. Việc lựa chọn lái xe nhanh hơn hay cẩu thả hơn cũng giống như việc lựa chọn có thêm nhiều tai nạn hơn, ít nhất là về mặt xác suất.

Một câu hỏi thú vị vẫn luôn đeo bám. Tác động thực sự của sự kiện đó lớn tới mức nào? Đã có thêm bao nhiêu tai nạn xảy ra do các quy định về an toàn từ những năm 1960? Đây là cách đặt câu hỏi thu hút sự chú ý: Các luật định có xu hướng làm *giảm* số lượng tử vong của các tài xế bằng cách tăng khả năng sống sót sau các vụ tai nạn. Cũng như vậy, các luật định có xu hướng làm *tăng* số lượng tử vong của các tài xế bằng cách khuyến khích thái độ lái xe ẩu. Tác động nào sẽ lớn hơn? Tác động thực của các luật định là nhằm giảm hay tăng số lượng tử vong?

Không thể giải đáp được câu hỏi này chỉ bằng logic thuần túy. Chúng ta phải nhìn vào con số thực tế. Vào giữa những năm 1970, Sam Peltzman thuộc trường Đại học Chicago đã thực hiện điều đó. Ông nhận thấy rằng hai tác động trên tương đương nhau, và vì thế, chúng tự loại trừ lẫn nhau. Số lượng tai nạn tăng lên và số lượng tử vong trong mỗi tai nạn giảm xuống, nhưng về cơ bản, tổng số lượng tài xế tử vong không hề thay đổi. Một tác động phụ rất thú vị là số lượng người đi bộ thương vong lại tăng lên; suy cho cùng, người đi bộ không được lợi ích gì từ các bảng đồng hồ có đệm.

Tôi khám phá ra rằng khi tôi nói với giới phi kinh tế học về những kết quả Peltzman thu được, họ không thể tin được rằng người ta lái xe ẩu hơn chỉ đơn giản là vì ô tô của họ an toàn hơn. Còn các nhà kinh tế học – những người đã học cách tôn trọng nguyên lý "người ta sẽ phản ứng trước thưởng phạt" – thì không vấp phải khó khăn trên.

Nếu bạn khó có thể tin rằng người ta lái xe ẩu hơn khi ô tô của họ an toàn hơn, thì bạn hãy xem xét trường hợp người ta lái xe cẩn thận hơn khi ô tô của họ nguy hiểm hơn. Đương nhiên, đó chỉ là cách diễn đạt khác của cùng một luận điểm, nhưng với cách diễn đạt này, người ta dễ tin vào luận điểm đó hơn. Nếu dây đai an toàn được tháo khỏi xe của bạn, chẳng phải bạn sẽ chú ý hơn khi lái xe hay sao? Hãy nâng quan sát này lên một mức độ cao hơn. Nhà kinh tế học người Mỹ Armen Alchian thuộc trường Đại học California tại Los Angeles đã gợi ý một cách giúp giảm thiểu tỷ lệ tai nạn: Hãy yêu cầu lắp thêm một mũi tên ngay trên bánh lái ô tô, đầu nhọn chĩa thẳng vào tim của tài xế. Alchian tự tin dự đoán rằng tình trạng cho xe chạy quá sát đằng sau một xe khác sẽ giảm đáng kể.

Chẳng có ý nghĩa gì khi liều mạng một cách dại dột để rồi nhận lấy nhiều rủi ro hơn khi bạn có một bảng đồng hồ có đệm. Lái ẩu thì phải trả giá, nhưng nó cũng mang lại những niềm vui cho kẻ ngồi sau vô lăng. Bạn đến đích nhanh hơn, và bạn thường diễn rất nhiều trò vui trên đường. "Lái xe ẩu" có nhiều kiểu: lái xe trong những tình huống nguy hiểm, để tâm

trí treo ngược cành cây, hay tạm thời chuyển sự tập trung vào đường đi sang việc tìm băng cát-sét. Bất cứ hành động nào cũng có thể khiến chuyến đi của bạn trở nên thú vị hơn, và bất cứ hoạt động nào cũng xứng đáng là yếu tố làm tăng rủi ro tai nạn lên một chút.

Đôi lúc người ta bị lôi cuốn vào việc phản ứng rằng không điều gì – hay ít nhất là những gì tôi kể trên – đáng là một yếu tố rủi ro gây tử vong. Các nhà kinh tế học cảm thấy khó chịu trước phản bác này, vì cả những người phản bác lẫn những người khác đều thực sự tin vào điều này. Hàng ngày, tất cả mọi người đang mạo hiểm mạng sống chỉ vì những lợi ích nhỏ mọn. Việc lái xe tới cửa hàng để mua một tờ báo chứa đựng nguy cơ hiển nhiên và có thể phòng tránh bằng cách ở nhà, nhưng người ta vẫn lái xe tới cửa hàng. Chúng ta không cần phải hỏi liệu niềm vui bé nhỏ ấy có đáng đánh đổi với *bất cứ* rủi ro nào không; bởi câu trả lời hiển nhiên là có. Câu hỏi hay hơn phải là niềm vui ấy đáng giá từng nào rủi ro *như thế nào*. Sẽ là hoàn toàn có lý khi nói: "Tôi sẽ tìm băng cát-sét trong khi lái xe nếu điều đó dẫn tới một trong một triệu nguy cơ tử vong." Đó là lý do tại sao nhiều người tìm băng cát-sét khi xe chạy với vận tốc 25 dặm/giờ hơn là với vận tốc 70 dặm/giờ.

Quan sát của Peltzman cho thấy hành vi lái xe đặc biệt nhạy cảm với những thay đổi môi trường xung quanh tài xế. Điều này tạo cơ hội cho một số tài xế gây ảnh hưởng tới hành vi của các tài xế khác. Những tấm biển hiệu có hình trẻ em trên xe nhan nhản khắp nơi là một ví dụ. Những biển hiệu này vốn có chủ ý nhắc nhở các tài xế khác rằng họ nên cẩn thận hơn khi lái xe. Tôi biết rằng nhiều tài xế cảm thấy mình bị xúc phạm bởi những biển báo này ám chỉ rằng họ chưa *thật sự* lái xe cẩn thận. Các nhà kinh tế học sẽ không mấy cảm thông với cảm giác này, vì họ biết rằng không ai từng lái xe thật sự cẩn thận (bạn có lắp một bộ phanh mới mỗi lần đi siêu thị không?), và sự cẩn trọng của đa số các tài xế thay đổi rõ rệt cùng với môi trường xung quanh họ. Thật ra chẳng vị tài xế nào muốn gây thương tích cho hành khách trên các ô tô khác; rất nhiều tài xế còn ăn năn day dứt khi họ đụng phải ô tô có trẻ em ở trên. Nhóm những tài xế đó *sẽ* chọn cách lái xe cẩn thận hơn khi được cảnh báo về sự hiện diện của trẻ em và *sẽ* cảm kích hơn khi được cảnh báo về điều đó.

Một cách ngẫu nhiên, đây lại là gợi ý cho một đề tài nghiên cứu thú vị. Các nhà kinh tế học cho rằng rất nhiều tài xế sẽ cẩn trọng hơn trước sự xuất hiện của biển hiệu trẻ em trên xe. Công trình này nhằm mục đích tìm hiểu xem sự cẩn trọng sẽ thay đổi như thế nào bằng cách theo dõi tỷ lệ tai nạn của các xe có và không có biển hiệu này. Đáng tiếc là tỷ lệ tai nạn lại có thể là chỉ dẫn sai lệch vì ít nhất ba lý do sau. Thứ nhất, các bậc phụ huynh – những người có treo biển hiệu này trên xe – có lẽ là những người lái xe cẩn thận hơn bình thường; họ ít gặp tai nạn hơn chỉ vì họ là những tài xế đặc biệt cẩn thận, chứ không phải vì tác động của biển báo này như đối với những tài xế khác. Thứ hai (và mở ra một thành kiến theo hướng đối lập), các bậc phụ huynh kia – những người có treo biển hiệu – biết rằng biển báo này sẽ khiến các tài xế khác cẩn trọng, và vì thế họ tự cho phép bản thân được lơ là một chút. Điều này dẫn tới việc họ gặp nhiều tai nạn hơn và ít nhất triệt tiêu phần nào những tác động của việc các tài xế khác lái xe cẩn thận hơn. Thứ ba, nếu biển hiệu trẻ em trên xe thực sự có hiệu quả thì chẳng gì có thể cản các cặp vợ chồng không con treo biển này. Nếu các tài xế có ý thức về trò lừa gạt phổ biến này, thì họ sẽ có xu hướng kiềm chế những phản ứng tự nhiên.

Điều này có nghĩa là những số liệu thống kê thô sơ về tai nạn không thể nói lên được phản ứng của các tài xế sẽ như thế nào trước biển hiệu trẻ em trên xe. Vấn đề ở đây là phải tìm ra kỹ thuật thống kê thông minh để đưa ra tất cả những hiệu chỉnh cần thiết. Ở đây tôi không đề xuất một giải pháp cho vấn đề này, nhưng tôi trình bày trường hợp này như một ví dụ về những khó khăn tiêu biểu trong nghiên cứu kinh tế thực nghiệm. Rất nhiều công trình nghiên cứu kinh tế xoay quanh việc tìm ra những giải pháp sáng tạo cho những khó khăn này.

Sau khi bàn tán ngoài lề về những thử thách của nghiên cứu thực nghiệm, tôi xin được quay lại chủ đề chính: sức mạnh của thưởng phạt. Mong muốn thứ hai của nhà kinh tế học là lý giải sức mạnh đó. Liệu việc sáng chế ra các biện pháp tránh thai có giúp giảm tỷ lệ mang thai ngoài ý muốn không? Chưa chắc – phát minh này chỉ làm giảm "cái giá" của quan hệ tình dục (mà việc có thai ngoài ý muốn là một phần trong cái giá đó), và do đó, xui khiến người ta quan hệ nhiều hơn. Tỷ lệ phần trăm quan hệ tình dục dẫn tới có thai giảm xuống, nhưng số lượng người quan hệ tình dục lại tăng lên, và con số những người có thai ngoài ý muốn có thể tăng hoặc giảm. Liệu ô tô tiết kiệm năng lượng có giúp giảm mức độ tiêu thụ xăng của chúng ta không? Chưa chắc – một chiếc xe tiết kiệm năng lượng chỉ làm giảm "cái giá" của việc lái xe, và người ta sẽ chọn việc lái xe nhiều hơn. Thuốc lá có hàm lượng hắc ín thấp có lẽ lại khiến tỷ lệ ung thư phổi tăng lên. Chất béo tổng hợp có lượng calo thấp có thể lại làm tăng số cân nặng trung bình của người Mỹ.

Luật tội phạm là một yếu tố quan trọng có thể cho biết người ta phản ứng với thưởng phạt như thế nào. Những hình phạt nặng có thể ngăn chặn hành vi tội ác đến mức độ nào? Một trường hợp đáng chú ý là tội tử hình. Các tổ chức chính phủ và các học giả hàn lâm đã dày công nghiên cứu tác động trừng phạt của án tử hình. Thông thường, những nghiên cứu của họ không hơn gì ngoài việc khảo sát tỷ lệ giết người tại các bang có và không có án tử hình. Các nhà kinh tế học đều chỉ trích gay gắt những nghiên cứu này bởi chúng đã thất bại khi giải thích các yếu tố quan trọng khác giúp ích cho việc xác định tỷ lệ giết người. (Họ thậm chí còn thất bại trong việc giải thích cách án tử hình được thực thi nghiêm ngặt, cho dù mỗi bang có nét khác biệt đáng kể.) Mặt khác, tổng hợp của những kỹ thuật thống kê đã hoàn thiện được biết tới với cái tên *toán kinh tế* được thiết kế chính nhằm đong đếm sức mạnh của thưởng phạt. Điều này khiến cho việc áp dụng toán kinh tế vào khảo sát tác động của án tử hình là lẽ tự nhiên. Người tiên phong trong nỗ lực này là Giáo sư Isaac Ehrlich thuộc trường Đại học Buffalo, công trình nghiên cứu của ông đã được xuất bản vào năm 1975. Những phân tích công phu của ông dẫn tới một kết luận ấn tượng: Trong những năm 1960, tính bình quân, mỗi một án tử hình được thực thi tại Mỹ đã giúp ngăn ngừa khoảng 8 vụ giết người.

Phương pháp phân tích của Ehrlich đã bị các nhà kinh tế học khác chỉ trích gay gắt. Hầu hết những lời chỉ trích đều tập trung vào những câu hỏi mang tính chuyên môn trong kỹ thuật thống kê. Những câu hỏi như thế không phải là không quan trọng. Nhưng có một sự đồng tình phổ biến trong giới chuyên gia kinh tế rằng thể loại nghiên cứu thực nghiệm mà Ehrlich tiến hành có khả năng lý giải những sự thật nặng ký về tác động của án tử hình.

Vào năm 1983, Giáo sư Edward Leamer thuộc trường Đại học California, Los Angeles đã cho đăng một bài báo thú vị mang tên "Nào, hãy lôi những trò bịp ra khỏi toán kinh tế", trong đó, ông cảnh báo rằng những định kiến của nhà nghiên cứu có thể ảnh hưởng đáng kể tới các kết quả của ông. Leamer sử dụng án tử hình làm ví dụ. Ông trình bày một phép thử nghiệm toán kinh tế đơn giản, khi mức chênh lệch nghiêng về phía ủng hộ án tử hình, có thể thấy rằng mỗi một án tử hình được thực thi giúp ngăn ngừa tới 13 vụ giết người. Cùng một phép thử nghiệm như thế, nhưng với mức chênh lệch nghiêng về phía chống án tử hình, thì có thể thấy mỗi một án tử hình được thực thi thực chất lại *gây ra* thêm 3 vụ giết người. Thực tế, trừ phi ai đó đi sâu vào việc tạo ra độ chênh lệch phản đối án tử hình, còn thì hầu hết các nghiên cứu toán kinh tế cho thấy tác động ngăn ngừa đáng kể của án tử hình. Kẻ sát nhân cũng phản ứng trước thưởng phạt.

Làm sao có thể như vậy? Chẳng phải rất nhiều tên sát nhân đam mê giết người hoặc hành động vô thức hay sao? Có lẽ là như vậy. Nhưng có hai phản hồi như sau. Thứ nhất, các kết quả của Ehrlich cho thấy mỗi án tử hình được thực thi giúp ngăn ngừa 8 vụ giết người; chứ không nói rõ 8 vụ giết người *nào* được ngăn ngừa. Chỉ cần tên sát nhân được ngăn chặn, thì có nghĩa là án tử hình chính là sự ngăn chặn. Phản hồi thứ hai là: Tại sao chúng ta nên hy vọng rằng những kẻ sát nhân khát máu lại không phản ứng trước thưởng phạt? Chúng ta có thể tưởng tượng hình ảnh một người căm ghét vợ mình tới mức trong hoàn cảnh thông thường có thể làm hại vợ nếu anh ta nghĩ rằng anh ta có 90% cơ hội thoát khỏi vòng lao lý. Khi đó, có lẽ trong giây phút nóng giận, anh ta sẽ mất hết lý trí đến nỗi sẵn sàng giết vợ thậm chí ngay cả khi chỉ có 20% cơ hội thoát tội. Như vậy trong giây phút nóng giận, việc nhận thức cơ hội thoát tội của mình là 15% hay 25% chẳng có ý nghĩa gì đối với anh ta cả.

(Tôi cũng xin được trình bày phản hồi thứ ba khá hấp dẫn. Ehrlich không bịa ra con số 8; ông rút ra con số này thông qua việc phân tích dữ liệu công phu. Hoài nghi cũng là điều dễ hiểu, nhưng hoài nghi nghiêm túc [m2] cần đi kèm với việc xem xét nghiên cứu bằng quan điểm khách quan và vạch ra bước nào trong lý luận, nếu có, là đáng ngờ.)

Có những bằng chứng cho thấy người ta phản ứng mạnh mẽ trước thưởng phạt thậm chí cả trong những trường hợp chúng ta thường không cho rằng hành vi của họ là hợp lý. Rõ ràng là bằng thực nghiệm, các nhà tâm lý học đã khám phá ra rằng, khi bạn đưa cho một người một cốc cà phê nóng bỏng, thường thì anh ta sẽ làm rơi chiếc cốc nếu anh ta biết được đó là cái cốc rẻ tiền, nhưng anh ta sẽ cố nắm lấy nó nếu anh ta tin rằng đó là cái cốc đắt tiền.

Quả thật, phản ứng trước thưởng phạt có thể là một hành vi tự nhiên giống như bất cứ hành vi bản năng nào. Trong một loạt thí nghiệm được thực hiện tại trường Đại học Texas A&M, các nhà nghiên cứu đã cho phép chuột và chim bồ câu có thể "mua" các loại thức ăn và đồ uống khác nhau bằng cách đẩy các đòn bẩy khác nhau. Mỗi mặt hàng có một giá cụ thể, chẳng hạn như 3 lần đẩy cho một giọt xá xị hay 10 lần cho một mẩu pho mát. Các con vật này được nhận "lương" tương ứng với một số lần đẩy nhất định hàng ngày; sau khi chúng "tiêu" hết lương, các đòn bẩy sẽ ngừng hoạt động. Trong một vài phiên bản khác của thí

nghiệm, các con vật có thể kiếm thêm thu nhập bằng cách thực hiện các nhiệm vụ khác nhau. Chúng nhận thêm số lần đẩy với cùng giá tiền sau mỗi nhiệm vụ chúng thực thi.

Các nhà nghiên cứu phát hiện ra rằng chuột và chim bồ câu phản ứng tương ứng trước những thay đổi của giá cả, những thay đổi của thu nhập, và những thay đổi của mức lương. Khi giá bia tăng, chúng mua ít bia hơn. Khi lương tăng lên, chúng làm việc hăng say hơn – trừ phi thu nhập của chúng đã rất cao, trong trường hợp đó, chúng chọn việc hưởng thụ nhiều hơn. Đó cũng chính là những phản ứng mà các nhà kinh tế học mong chờ và quan sát từ loài người chúng ta.

Thưởng phạt cũng có tác động. Kho tàng lịch sử kinh tế chứa đựng hàng nghìn nghiên cứu thực nghiệm kiểm chứng cho mệnh đề này, và chưa từng có nghiên cứu nào có thể bác bỏ mệnh đề này một cách thuyết phục. Các nhà kinh tế học vẫn luôn kiểm chứng mệnh đề này (trong khi có lẽ vẫn thầm hy vọng sẽ được vang danh trong việc là người đầu tiên bác bỏ nó) và mãi mãi mở rộng phạm vi ứng dụng của nó. Trong khi chúng ta thường nghĩ rằng chỉ người tiêu dùng mới phản ứng trước giá thịt, thì giờ chúng ta nghiên cứu việc tài xế phản ứng trước dây đai an toàn, kẻ giết người phản ứng trước án tử hình, chuột và bồ câu phản ứng trước tiền lương, vốn và dao động giá. Các nhà kinh tế học đã nghiên cứu cách thức người ta lựa chọn bạn đời, kích cỡ hộ gia đình và mức độ tham gia vào tôn giáo, và liệu có nên duy trì tục ăn thịt người hay không. (Xu hướng này phổ biến đến mức tạp chí *Journal of Political Economy* đã cho đăng một bài châm biếm tính kinh tế của việc đánh răng, trong đó “dự đoán” rằng con người dành chính xác là một nửa thời gian lúc thức vào việc đánh răng. “Không mô hình xã hội học nào”, tác giả kiêu hãnh nói, “có thể chấp nhận một kết luận chính xác đến vậy.”) Dù có nhiều biến thể khác nhau, song một chủ đề chính luôn xuyên suốt: Thưởng phạt có tác động.

CHƯƠNG 2

NHỮNG CÂU ĐỐ HỢP LÝ

Tại sao Rolling Stones[3] *"cháy" vé*

Kinh tế học khởi đầu với giả định rằng tất cả những hành vi của con người đều hợp lý. Tất nhiên, giả định này không phải lúc nào cũng đúng; đa số chúng ta có thể nghĩ ngay tới những ngoại lệ trong chính gia đình mình.

Nhưng sự chính xác của các giả định không bao giờ là điều kiện tiên quyết cho các thắc mắc khoa học. Hãy hỏi một nhà vật lý học xem quả bóng bowling sẽ chạm đất trong vòng bao lâu nếu bạn thả nó từ mái nhà xuống. Ông ta sẽ vui vẻ giả sử rằng nhà bạn ở trong môi trường chân không, sau đó sẽ tiếp tục tính toán để đưa ra một câu trả lời chuẩn xác. Hãy yêu cầu một kỹ sư dự đoán hướng lăn của một quả bóng billard sau khi được đánh từ một góc nhất định. Anh ta sẽ giả sử rằng yếu tố ma sát không tồn tại, và độ chính xác trong dự đoán của anh này sẽ khiến bạn không thể thất vọng. Hãy đề nghị một nhà kinh tế học dự đoán những tác động của hiện tượng tăng thuế xăng dầu. Ông ta sẽ giả định rằng tất cả mọi người đều có lý và sau đó sẽ cung cấp cho bạn một câu trả lời khá chính xác.

Các giả định được kiểm chứng không dựa vào sự thật theo nghĩa đen mà còn dựa vào chất lượng những hệ quả của chúng. Theo tiêu chuẩn này, sự hợp lý có thành tích khá vẻ vang. Nó ngụ ý rằng con người thường phản ứng trước thưởng phạt, một định đề với rất nhiều dẫn chứng. Nó ngụ ý rằng người ta luôn sẵn sàng trả thêm tiền cho một hộp ngũ cốc 26 ounce[4] hơn là một hộp 11 ounce, rằng những công nhân trình độ cao thường kiếm được nhiều hơn những công nhân không có chuyên môn, rằng những người yêu cuộc sống sẽ chẳng bao giờ nhảy xuống từ Cầu Cổng Vàng, và rằng những em bé bị đói sẽ khóc để thông báo cho cha mẹ về nhu cầu của chúng. Tất cả những điều này luôn đúng.

Khi chúng ta giả định rằng con người thường rất lý trí, thì rõ ràng chúng ta *chẳng* hề giả định chút nào về sở thích của họ. *De gustibus non est disputandum* – không thể đo đếm được sở thích – là một trong những khẩu hiệu của các nhà kinh tế học. Có một số lượng đáng kinh ngạc những độc giả yêu thích thơ của Rod McKuen hơn thơ của William Butler Yeats. Chúng ta không có ý nói họ thiếu sáng suốt. Một số người yêu thích thơ của McKuen có thể vẫn mua tuyển tập thơ của Yeats nhưng không hề có ý định đọc nó, mà chỉ bởi trông nó khá đẹp khi đặt trên bàn café hay nhằm tạo ấn tượng trước đám bạn bè rằng họ có tâm hồn tinh tế. Chúng ta vẫn không có ý nói họ thiếu sáng suốt. Khi chúng ta khẳng định rằng con người thường rất lý trí, thì có nghĩa chúng ta chỉ khẳng định một điều: Rằng nhìn chung, người

ước ao được đọc thơ của Rod McKuen, người không hề quan tâm đến việc chồng sách trên bàn trông thế nào, và người chẳng có lý do chính đáng nào để mua tuyển tập thơ của Yeats sẽ không tìm mua tuyển tập thơ của Yeats. Và điều này đúng trong đa số trường hợp.

Tương tự, khi một người trả 1 đô-la cho một tấm vé số với cơ hội trúng 5 triệu đô-la là 1 trên 10 triệu thì chúng ta không thấy bằng chứng nào chứng tỏ đây là một hành động bất hợp lý. Và nếu anh em sinh đôi của người này quyết định không mua vé số, chúng ta cũng không thấy đó là một hành động bất hợp lý. Mỗi người có một quan điểm khác nhau về sự rủi ro, và vì thế mà hành vi của họ cũng khác nhau. Nếu người chơi xổ số quyết định chơi ở mức giải thưởng trị giá 5 triệu đô-la thay vì mức giải thưởng 8 triệu đô-la với cơ hội trúng giải như nhau nhưng trị giá giải thưởng cao hơn thì chúng ta cho rằng anh này đang hành động một cách bất hợp lý. Chúng ta cho rằng những hành vi như thế này là rất hiếm hoi.

Dù vậy, rất nhiều hành vi như thế của con người trên danh nghĩa vẫn bị coi là bất hợp lý. Khi một nhân vật danh tiếng xác nhận chất lượng cho một sản phẩm được quảng cáo, thì doanh thu bán hàng tăng lên nhanh chóng cho dù lời xác nhận chẳng hề chuyển tải chút thông tin nào về chất lượng sản phẩm. Có thể dễ dàng đoán được rằng những buổi trình diễn nhạc rock sẽ bán hết sạch vé từ hàng tuần trước đêm nhạc, và vẫn sẽ "cháy" vé ngay cả khi ban tổ chức tăng giá vé, nhưng giá vé đã không hề tăng. Doanh thu bảo hiểm động đất tăng vùn vụt sau một trận động đất, cho dù xác suất xảy ra động đất trong *tương lai* có lẽ chẳng khác gì so với trước đó. Người ta vẫn dành thời gian đi bỏ phiếu để bầu tổng thống, cho dù chẳng có khả năng rõ ràng nào rằng một phiếu bầu sẽ có ảnh hưởng tới kết quả bầu cử cả.

Chúng ta nên phản ứng thế nào trước những hiện tượng như thế? Một phản ứng rõ ràng rất hợp lý là: "Ồ, thường thì con người sẽ cư xử hợp lý, nhưng không phải lúc nào cũng thế. Kinh tế học có khả năng tác động đến một số hành vi nhất định, nhưng không phải tất cả. Vẫn có một vài trường hợp ngoại lệ."

Một phản ứng khác là cố duy trì ảo tưởng rằng tất cả mọi người đều hành động một cách hợp lý trong mọi lúc, và khăng khăng tìm kiếm những lý giải hợp lý, cho dù chúng có kỳ quặc thế nào đi chăng nữa, để minh chứng cho những hành vi rõ ràng là rất bất hợp lý đó.

Chúng ta thường chọn cách phản ứng thứ hai.

Tại sao vậy?

Hãy tưởng tượng một nhà vật lý học am hiểu tường tận định luật vạn vật hấp dẫn và tin rằng nó đã rất gần với chân lý nền tảng. Một hôm, ông bắt gặp quả bóng khí heli đầu tiên, một trở ngại rành rành cho cái định luật ông vốn thuộc nằm lòng. Có hai phản ứng mở ra trước mắt ông. Ông ta có thể nói: "À, định luật vạn vật hấp dẫn thường là đúng, nhưng không phải lúc nào cũng áp dụng được; và đây là một ngoại lệ." Hoặc ông có thể nói: "Để tôi xem có cách nào giải thích hiện tượng lạ lùng này mà không phải từ bỏ định luật căn bản nhất trong ngành vật lý hay không." Nếu ông ta chọn cách phản ứng thứ hai, và nếu ông ta

đủ thông minh, thì rốt cuộc ông ta cũng sẽ khám phá ra những chất nhẹ hơn không khí và nhận ra rằng cách thức hoạt động của chúng hoàn toàn tuân theo định luật vạn vật hấp dẫn hiện hành. Trong quá trình nghiên cứu, ông ta sẽ không những hiểu biết về quả bóng khí heli mà còn hiểu sâu về hơn cách thức hoạt động của định luật vạn vật hấp dẫn.

Giờ thì những ngoại lệ trong định luật vạn vật hấp dẫn là điều hoàn toàn có thể; và rằng một ngày nào đó nhà vật lý học của chúng ta sẽ bắt gặp chúng. Nếu ông ta cứ khăng khăng đi tìm một lý giải hoàn hảo mà không phải từ bỏ những lý thuyết mà ông ta tin tưởng thì ông ta sẽ thất bại. Nếu những thất bại này đủ nhiều, thì các học thuyết mới sẽ xuất hiện để thay thế cho các học thuyết hiện hành. Tuy nhiên, cách hành động sáng suốt, ít nhất là ngay lúc đầu, là tìm hiểu xem thực tế đáng ngạc nhiên này có tỏ ra tương thích với những lý thuyết hiện hành hay không. Bản thân sự cố gắng này chính là bước chuẩn bị tinh thần tốt cho nhà khoa học, và đôi lúc dẫn tới những thành công bất ngờ. Hơn nữa, nếu chúng ta vội vàng từ bỏ những lý thuyết thành công nhất của chúng ta, thì chẳng mấy chốc chúng ta sẽ chẳng còn gì để nghiên cứu nữa.

Vì vậy, các nhà kinh tế học dành phần lớn thời gian thách đố nhau tìm ra những lý giải hợp lý cho các hành vi có vẻ vô lý. Khi hai hoặc nhiều nhà kinh tế học cùng ngồi ăn trưa, thì có khả năng lớn là một trong những câu đố khó hiểu này sẽ được đưa ra trong cuộc thảo luận. Chính tôi đã tham dự vô số những bữa trưa ấy và xin được chia sẻ một vài ví dụ.

Những buổi biểu diễn nhạc rock có sự tham gia của các ngôi sao tên tuổi thường bán hết vé từ rất sớm. Chắc bất cứ ai cũng đã từng xem tin tức và thấy cảnh các thiếu niên cắm trại bên ngoài rạp, có khi trong nhiều ngày, chỉ để xếp hàng chờ mua vé. Nếu ban tổ chức tăng giá vé, có thể hàng dài người chờ mua vé sẽ ngắn lại, nhưng chắc chắn là đêm nhạc vẫn sẽ bán hết vé. Vậy tại sao ban tổ chức không tăng giá vé?

Trong suốt 15 năm qua, tôi đã cố gắng giải câu đố trên có lẽ tới vài chục lần. Gợi ý phổ biến nhất là những hàng dài chờ mua vé xuất hiện trên bản tin buổi tối chính là một hình thức quảng cáo miễn phí, tạo hình ảnh tốt đẹp về ban nhạc trong mắt công chúng và kéo dài sự thịnh hành của ban nhạc. Ban tổ chức không muốn đánh đổi lợi ích lâu dài của hình thức quảng cáo này với lợi ích trước mắt của việc tăng giá vé. Bản thân tôi thấy điều này không hợp lý cho lắm. Theo tôi thì việc bán hết sạch vé với cái giá 100 đô-la lại có giá trị quảng cáo lớn. Tại sao hàng dài chờ mua vé lại có giá trị quảng cáo cao hơn giá vé cao?

Ấy thế mà, cho tới gần đây, tôi vẫn chưa thấy được lời giải thích nào khả dĩ hơn. Cho tới năm ngoái, câu trả lời đến từ một người bạn có tên Ken McLaughlin của tôi: các bạn tuổi teen sau khi đi nghe nhạc thường tiếp tục mua đĩa nhạc, áo phông và những sản phẩm liên quan khác. Những người trưởng thành thì không. Vì vậy, ban tổ chức thường hướng đến những khán giả tuổi teen hơn. Và cách níu giữ khán giả tuổi teen là đưa ra mức giá vé thấp và chỉ việc ngồi chờ chúng xếp hàng dài mua vé; những người trưởng thành sẽ chẳng cắm trại qua đêm để chờ xem Rolling Stones biểu diễn.

Câu chuyện này nghe có vẻ thật đối với tôi và cung cấp lý giải hợp lý về hành vi của ban tổ chức. Đáng tiếc, tôi nghĩ rằng nó không thể giải thích được những hiện tượng tương tự như: Các buổi biểu diễn ở nhà hát Broadway vẫn chắc chắn "cháy" vé mà chẳng cần phải tăng giá, giống như những bộ phim bom tấn trong tuần trình chiếu đầu tiên hoặc thứ hai.[*] Liệu một vài biến thể khác của cùng câu chuyện này thì thế nào? Tôi không biết nữa.

Việc tìm kiếm một lý thuyết như của McLaughlin là mục tiêu của trò chơi mà chúng ta đang chơi. Ngoài ra còn một mục tiêu nữa. Các quy luật bất thành văn chỉ rõ rằng lý thuyết phải đi kèm với một dự đoán to tát. Về nguyên tắc, dự đoán này có thể dùng để chứng minh lý thuyết đó. Trong trường hợp này, chúng ta dự đoán rằng giá vé thấp và hàng dài mua vé dành cho các ngôi sao bán được nhiều đĩa và áo phông; giá cao và hàng mua vé ngắn đối với trường hợp ngược lại. Tôi không biết dự đoán này đã được chứng minh hay chưa, nhưng tôi rất hào hứng muốn học hỏi.

Câu đố tiếp theo của tôi là về bảo chứng chất lượng sản phẩm. Không khó để hiểu được tại sao người ta lại có thể bị thu hút bởi các bộ phim được hai nhà phê bình phim Siskel và Ebert bảo chứng, những người mà nghề nghiệp phụ thuộc vào chính danh tiếng của họ. Điều này giải thích tại sao lời bình của họ được đăng tải rầm rộ trên các trang quảng cáo.

Nhưng việc các sản phẩm được bảo chứng bởi những ngôi sao chẳng hề có chút chuyên môn nhất định nào và rõ ràng là được trả tiền để làm việc này cũng là điều hết sức thông thường. Các nữ diễn viên nổi tiếng bảo chứng cho các câu lạc bộ sức khỏe; cựu chính trị gia bảo chứng cho hành lý; và gần đây tại Massachusetts, một nhà kinh tế học đoạt giải Nobel đã bảo chứng cho bánh xe gắn máy. Người ta hưởng ứng các quảng cáo này, và doanh thu tăng lên.

Khi biết rằng nhà sản xuất ra chiếc túi du lịch của bạn đã phải trả hàng chục nghìn đô-la để thuê một nhân vật nổi tiếng quảng cáo cho sản phẩm của họ trên ti vi, điều đó có đem lại thông tin hữu ích nào cho bạn không? Liệu lựa chọn hành lý dựa vào tiêu chuẩn này có hợp lý không?

Tôi xin được đề xuất câu trả lời. Có rất nhiều nhà sản xuất hành lý, và họ theo đuổi những công thức dẫn tới thành công khác nhau. Một số người chọn cách "đánh nhanh thắng nhanh", tung ra những sản phẩm với giá thành rẻ và dự định rút khỏi thị trường khi nhiều người tiêu dùng biết đến chất lượng kém của hành lý. Những người khác lại sử dụng chiến thuật lâu dài: Sản xuất hàng chất lượng cao, để thị trường biết đến tên tuổi của họ, và gặt hái thành quả về sau. Những người thuộc nhóm thứ hai muốn đảm bảo rằng người tiêu dùng biết đến tên tuổi của mình.

Có một cách để doanh nghiệp đạt được điều này là đăng tải rộng rãi một cam kết để đảm bảo sự tồn tại liên tục của họ: Họ gửi 500.000 đô-la trong tài khoản ngân hàng và được phép nhận lại 100.000 đô-la mỗi năm trong vòng 5 năm; nhưng nếu doanh nghiệp này thua lỗ trong thời gian đó thì chủ sở hữu sẽ phải từ bỏ khoản tiền cam kết đó. Chỉ những công ty

theo đuổi chất lượng mới sẵn sàng chấp nhận những cam kết như thế. Và những người tiêu dùng với lối suy nghĩ lý trí sẽ chuộng mua sản phẩm của các doanh nghiệp này.

Việc mời một ngôi sao bảo chứng cho sản phẩm cũng giống như đăng tải một cam kết. Doanh nghiệp bỏ ra một lượng vốn đầu tư lớn ban đầu và gặt hái thành quả trong thời gian dài. Doanh nghiệp nào có ý định rút khỏi thị trường trong vòng một năm sẽ không đầu tư như thế. Khi tôi thấy một ngôi sao bảo chứng cho một sản phẩm, tôi biết rằng công ty đó đủ tự tin vào chất lượng sản phẩm và mong trụ lại trên thị trường.

Lý thuyết này cũng mang lại dự đoán có thể kiểm chứng được: Sự bảo chứng của các ngôi sao thường thấy ở những sản phẩm có chất lượng chưa thể hiện ngay lập tức.

Có thể dùng lập luận tương tự để giải thích tại sao các tòa nhà ngân hàng thường có sàn lát đá cẩm thạch và các cột có kiến trúc kiểu Hy Lạp, đặc biệt là các tòa nhà được xây dựng trước thời có bảo hiểm ký gửi liên bang. Hãy tưởng tượng một kẻ lừa đảo xuyên quốc gia di chuyển từ vùng này sang vùng khác để thành lập các ngân hàng và rồi cuỗm hết sạch tiền sau vài tháng. Không giống như công ty Wells Fargo[5] với ý định trụ lại trong ngành lâu dài, kẻ lừa đảo kia không thể xây một tòa nhà hoành tráng như vậy tại mỗi nơi hắn đi qua. Nếu giữ nguyên các yếu tố khác, người tiêu dùng với suy nghĩ lý trí sẽ chọn ngân hàng có lối kiến trúc đẹp hơn – và một công ty Wells Fargo sẽ đầu tư vào diện mạo hoành tráng để thể hiện sự bền vững của họ.

Điều này giải thích tại sao các ngân hàng có kiến trúc hoành tráng hơn các cửa hàng bách hóa. Biết rằng tuần sau nhân viên ngân hàng của bạn vẫn còn ở đó quan trọng hơn rất nhiều so với biết rằng cửa hàng bách hóa vẫn tồn tại.

Đây là một câu hỏi vốn được yêu thích: Tại sao rất nhiều mặt hàng được bán với giá 2,99 đô-la và rất ít mặt hàng có giá 3 đô-la? Người ta thường gán hiện tượng này với một dạng của suy nghĩ bất hợp lý rằng người tiêu dùng chỉ chú ý tới số đầu tiên của mác giá và bị cuốn vào suy nghĩ rằng 2,99 đô-la là “khoảng 2 đô-la” thay vì “khoảng 3 đô-la”. Thực tế, cách lý giải này hiển nhiên tới mức rất nhiều nhà kinh tế học tin vào nó. Theo những gì tôi biết, có thể là họ đúng. Có lẽ một ngày nào đó, một sự phân tích tỉ mỉ về những hành vi như thế sẽ tạo cơ sở cho kinh tế học thay đổi, mà trong đó chúng ta giả sử rằng người ta không còn suy nghĩ hợp lý theo những cách có hệ thống nhất định. Nhưng trước khi chúng ta loại trừ các cơ sở lý luận này, sẽ là hữu ích nếu chúng ta xem xét một vài ví dụ khác.

Có ít nhất một lựa chọn hấp dẫn khác. Hiện tượng “định mức giá 99 xu” dường như trở nên phổ biến vào thế kỷ XIX, chỉ một thời gian ngắn sau sự ra đời của máy tính tiền. Máy tính tiền là một phát minh nổi trội; nó không những thực hiện được các phép toán đơn giản mà còn lưu lại được cả số tiền bán hàng mỗi ngày. Điều này rất ý nghĩa nếu bạn lo ngại về nguy cơ gian lận của nhân viên. Bạn có thể kiểm tra vào cuối ngày và biết được số lượng tiền mặt cần có trong ngăn kéo.

Có một vấn đề nhỏ với chiếc máy tính tiền: Chúng thực ra không ghi lại *mỗi* lần bán hàng; chúng chỉ ghi lại số tiền bán hàng. Nếu một khách hàng mua mặt hàng với giá 1 đô-la và đưa cho nhân viên thu ngân tờ 1 đô-la, nhân viên có thể lờ đi việc ghi lại số tiền bán hàng này, đút tờ 1 đô-la vào túi và chẳng ai biết được điều này cả.

Mặt khác, khi khách hàng mua một mặt hàng có giá 99 xu và đưa cho nhân viên thu ngân tờ 1 đô-la, nhân viên này sẽ phải hoàn trả tiền thừa. Điều này buộc nhân viên phải mở ngăn kéo đựng tiền, và anh ta không thể làm điều này mà không ghi lại số tiền bán hàng hoá đó. Cách định giá 99 xu buộc nhân viên bán hàng phải ghi lại số tiền bán hàng và đảm bảo tính trung thực của họ.

Vẫn còn một vài vấn đề. Nhân viên thu ngân có thể hoàn trả tiền thừa bằng tiền của mình hoặc ghi lại số tiền bán hàng sai lệch. Nhưng khách hàng đứng chờ nhận tiền thừa có thể nhận ra những biểu hiện khác thường này và thông báo với ban quản lý.

Vấn đề thực sự của cách lý giải này là nó đã bỏ qua sự tồn tại của thuế doanh thu. Tại một bang đánh 7% thuế doanh thu, sự khác biệt giữa 99 xu và 1 đô-la trên thẻ ghi giá tiền cũng là sự khác biệt giữa 1,06 đô-la và 1,07 đô-la tại quầy thu tiền; khả năng cần tiền trả lại là tương đương nhau trong hai trường hợp. Liệu có thể là tại những bang với lượng thuế doanh thu khác nhau, chênh lệch giá cả chỉ là một penny, vì thế mà giá hiển thị tại quầy thu tiền không cân bằng nhau giữa các bang hay không? Ít nhất đây là dự đoán có thể kiểm chứng được. Một điều nữa là: Cách định mức giá 99 xu không nên trở thành hiện tượng thông dụng tại các cửa hàng nơi chủ cửa hàng cũng đồng thời là người vận hành máy tính tiền.

Rất nhiều nền nông nghiệp thuở sơ khai mang những nét đặc trưng kỳ lạ. Có rất ít lô đất lớn, mà thay vào đó, mỗi nông dân sở hữu một vài khoảnh đất nhỏ nằm rải rác trong làng. (Mô hình này hiện hữu trong thời Trung cổ tại Anh và ngày nay vẫn tồn tại ở các vùng thuộc Thế giới thứ ba.) Các nhà sử học từ lâu đã tranh cãi về lý do của sự rải rác này, và họ tin rằng đây là nguồn gốc của sự thiếu hiệu quả. Có lẽ nó bắt nguồn từ hiện tượng thừa kế và kết hôn: Trong mỗi thế hệ, khoảnh đất của từng gia đình được chia nhỏ hơn nữa cho thế hệ thừa kế, vì thế mà các khoảnh đất ngày càng trở nên nhỏ hơn; việc kết hôn của các thế hệ sau lại hội tụ những khoảnh đất nhỏ nằm rải rác khắp nơi vào một gia đình. Cách giải thích này bị chỉ trích vì nó dường như giả định một dạng suy nghĩ bất hợp lý: Tại sao dân làng không trao đổi các khoảnh đất với nhau để hợp nhất tài sản của mình?

Vấn đề này đã thu hút sự chú ý của nhà kinh tế học và sử học Don McCloskey, người có khả năng giải thích tài tình các chủ đề kinh tế không ai sánh kịp. Thay vì hỏi: "Các tổ chức xã hội nào gây ra hành vi bất hợp lý như vậy?", McCloskey lại đặt câu hỏi: "Tại sao hành vi này lại bất hợp lý?". Những nghiên cứu kỹ lưỡng giúp ông kết luận rằng đây là hành vi hợp lý bởi nó là một dạng bảo hiểm. Một nông dân chỉ có một khoảnh đất lớn sẽ có nguy cơ bị phá sản hoàn toàn nếu lụt lội xảy ra. Bằng việc rải rác các khu đất, người nông dân chịu hy sinh một lượng thu nhập tiềm năng để đổi lấy sự đảm bảo rằng mình sẽ không bị trắng tay khi

thiên tai xảy ra. Hành vi này thậm chí chẳng có gì đặc biệt. Bất cứ chủ gia đình hiện đại có mua bảo hiểm và cẩn thận nào cũng sẽ làm điều tương tự.

Một cách để kiểm chứng lý thuyết của McCloskey là hỏi xem liệu "phí" bảo hiểm (chính là lượng sản phẩm hy sinh bằng việc rải rác đất) có tương xứng với lượng bảo hiểm "được mua" hay không, dùng đó làm thước đo cho cái giá người ta sẵn lòng trả trong các thị trường bảo hiểm chính thống hơn. Với tiêu chuẩn như thế, lý thuyết này vẫn đáp ứng được.

Mặt khác, một chỉ trích hà khắc nữa là: Nếu người dân Trung cổ muốn có bảo hiểm, tại sao họ không mua và bán các hợp đồng bảo hiểm như chúng ta ngày nay? Theo cá nhân tôi thì câu hỏi này cũng tương tự như việc hỏi tại sao họ không lưu giữ số liệu kinh doanh trong máy tính cá nhân. Câu trả lời đơn giản là chưa ai biết cách làm điều đó. Việc xây dựng một hợp đồng bảo hiểm đòi hỏi ít nhất một chút trí óc, cũng như chế tạo một máy tính. Nhưng có những người cho rằng lý thuyết của McCloskey sẽ không hoàn thiện cho tới khi nào phản biện này được trả lời. Và họ hoàn toàn có lý khi đòi hỏi chúng ta trả lời câu hỏi đó. Các lý thuyết cần được kiểm chứng trong bất cứ trường hợp nào.

Có rất nhiều câu hỏi. Tại sao giới kinh doanh lại ưa chuộng những người ăn vận đẹp đến mức có những cuốn sách bestseller về cách "phục trang để thành công"? Tôi ngờ rằng ăn mặc hợp thời trang và hấp dẫn là một cái tài mà những người theo xu hướng quần Jeans, áo phông trong chúng ta có xu hướng coi nhẹ. Người ăn vận đẹp phải sáng tạo nhưng không đi quá giới hạn thời trang; việc biết về các giới hạn đòi hỏi sự sắc bén và để mắt tới các xu hướng biến tấu. Những đặc điểm này có giá trị cao trong rất nhiều trường hợp, và sẽ là rất có lý nếu các công ty tuyển dụng những nhân viên thể hiện rõ đặc điểm này.

Tại sao đàn ông dành ít tiền vào chăm sóc y tế hơn phụ nữ? Có lẽ là vì đàn ông có nguy cơ tử vong do các nguyên nhân tai nạn nhiều hơn phụ nữ. Giá trị của việc bảo vệ bản thân trước bệnh ung thư giảm đi nếu xác suất bị xe đâm của bạn cao. Vì thế, việc đàn ông mua ít sản phẩm phòng ngừa hơn phụ nữ là điều có lý.

Khi hai người ở chung một phòng khách sạn tại Anh, họ thường trả gấp đôi mức giá của phòng đơn; ở Mỹ họ thường trả ít hơn như vậy. Điều gì tạo nên sự khác biệt này? Người không phải là nhà kinh tế học có thể sẽ thỏa mãn với câu trả lời dựa vào yếu tố truyền thống. Nhà kinh tế học muốn biết tại sao cấu trúc giá này có lý và đem lại lợi nhuận tối đa. Nếu độc giả nào có bất cứ gợi ý gì, tôi sẽ rất vui được lắng nghe.

Có lẽ độc giả đó cũng có thể cho tôi biết tại sao người ta đặt cược vào đội tuyển họ yêu thích. Bằng cách đặt cược vào đối thủ của đội tuyển yêu thích, bạn sẽ đảm bảo cho bản thân kết quả khá tốt cho dù trận đấu có tỉ số thế nào đi nữa. Trong các lĩnh vực khác của cuộc sống, chúng ta chọn bảo hiểm, nhưng trong đặt cược thể thao chúng ta lại cho tất cả trứng vào một rổ. Điều gì lý giải sự khác biệt này?

Các nhà kinh tế học nhăn trán trước nhiều điều người khác cho là hiển nhiên. Tôi không hiểu tại sao người ta lại đi bỏ phiếu. Năm 1992, có tới một trăm triệu người dân Mỹ đi bỏ

phiếu bầu Tổng thống. Tôi cá là không ai trong số một trăm triệu người đó ngây thơ đến mức tin rằng anh ta đang bỏ lá phiếu quyết định khiến cuộc bầu cử lâm vào nguy cơ có số phiếu ngang bằng. Sẽ là đúng khi kể tới chiến thắng sát nút với 300.000 phiếu bầu của John F. Kennedy trước Richard M. Nixon vào năm 1960, nhưng 300.000 khác với 1 phiếu bầu – ngay cả bằng những tiêu chuẩn chính xác trong kinh tế học. Cũng sẽ là hoàn toàn hợp lý khi đưa ra quan sát là "nếu ai cũng nghĩ như vậy và ngồi nhà thì lá phiếu của tôi sẽ trở nên quan trọng," quan sát này có độ đúng đắn và không phù hợp như nhận định là nếu điểm bỏ phiếu là tàu vũ trụ, thì cử tri có thể bay tới mặt trăng. Những cử tri còn lại *không* ngồi nhà. Sự lựa chọn duy nhất mà từng cử tri phải đối mặt là liệu có bỏ phiếu hay không, *trong hoàn cảnh* là hàng chục triệu cử tri khác cũng bỏ phiếu. Với nguy cơ gây sốc cho giáo viên môn giáo dục công dân lớp 9 của bạn, tôi có cơ sở đảm bảo chắc chắn với bạn rằng nếu bạn ngồi nhà vào năm 1996, sự lười biếng của bạn sẽ chẳng ảnh hưởng gì tới kết quả. Vậy thì tại sao người ta lại đi bỏ phiếu? Tôi không biết nữa.[(**)]

Tôi không chắc là tại sao người ta tặng nhau quà mua từ các cửa hàng thay vì tiền mặt, món quà không bao giờ bị sai kích cỡ hay màu sắc. Một số người nói rằng chúng ta tặng quà vì nó cho thấy việc chúng ta dành thời gian đi mua. Nhưng chúng ta có thể đạt được điều tương tự bằng cách tặng số tiền tương ứng với thời gian mua sắm của chúng ta, nó cho thấy chúng ta dành thời gian đó để kiếm tiền.

Một người bạn của tôi tên là David Friedman gợi ý rằng chúng ta tặng quà vì lý do hoàn toàn đối ngược – vì chúng ta muốn thông báo rằng chúng ta *không* dành thời gian đi mua quà. Nếu tôi thực sự quan tâm tới bạn, có lẽ tôi sẽ biết về sở thích của bạn đủ để có thời gian dễ dàng chọn món quà hợp ý. Nếu tôi quan tâm tới bạn ít hơn, việc tìm món quà hợp ý sẽ là một bài toán khó. Vì bạn biết thời gian mua sắm của tôi khá hạn hẹp cho nên việc tôi có thể tìm được một cái gì đó thích đáng cho thấy là tôi có quan tâm đến bạn. Tôi thích ý tưởng này.

Tôi không biết tại sao người ta để lại tiền boa nhưng giấu tên tại các nhà hàng, và việc tôi để lại tiền boa cũng không hề làm vơi đi sự tò mò của tôi về việc này.

Khi chúng ta đặt câu hỏi về các hoạt động như bỏ phiếu hay tặng quà hay để lại tiền boa nhưng giấu tên, chúng ta không hề có ý định phê phán chúng. Mà là ngược lại: Giả định của chúng ta là với bất cứ điều gì người ta làm, họ có lý do thuyết phục cho việc làm đó. Nếu chúng ta, những nhà kinh tế học, không tìm được lý do của họ thì chính chúng ta lại có thêm một câu đố mới để giải.

CHƯƠNG 3

SỰ THẬT HAY HẬU QUẢ

Làm thế nào để chia đôi tấm séc hay chọn một bộ phim

Ơn Trời, thói quen hút thuốc lá giữ tiền bảo hiểm ở mức thấp.

Có hai kiểu người trên thế giới. Thực ra, các kiểu người trên thế giới cũng nhiều như số người trên thế giới vậy, song tôi xin được đơn giản hóa vấn đề. Chung quy lại, có kiểu người thận trọng và kiểu người liều lĩnh. Những người thận trọng rèn luyện cơ thể ở các câu lạc bộ thể hình, ăn uống điều độ, lái xe cẩn thận và không bao giờ hút thuốc lá. Những người liều lĩnh thì to béo, hay thức khuya, đi mô tô và hút thuốc lá rất nhiều.

Nếu mọi người đều phải trả phí bảo hiểm như nhau, thì những người thận trọng sẽ bị buộc phải gánh cho thói "coi trời bằng vung" của những người láng giềng liều lĩnh. Nhưng nếu các công ty bảo hiểm có thể đặt ra các mức phí bảo hiểm riêng cho từng loại khách hàng thì những người liều lĩnh sẽ phải chịu phí tổn trọn gói cho phong cách sống của mình. Bí quyết dành cho các công ty là phải xác định xem khách hàng thuộc kiểu người nào.

Thói quen hút thuốc lá là kim chỉ nam nhanh nhạy và dễ dàng để đánh giá ý thức về sức khỏe nói chung. Nó hé lộ phong cách sống của bạn theo cái cách người khác có thể quan sát được. Các công ty bảo hiểm tận dụng thông tin đó để chào giá thấp hơn đối với các khách hàng không hút thuốc. Nếu bạn lợi dụng đề nghị đó, thì sự chênh lệch giá này không chỉ phản ánh các lợi ích sức khỏe đơn thuần của việc không hút thuốc lá. Điều đó cũng cho thấy rằng, là một người không hút thuốc lá, bạn có thể dễ dàng theo dõi tỷ lệ cholesterol trung bình hơn.

Các công ty bảo hiểm hiểu rằng con người thường hay nói dối, và họ tính đến cả yếu tố đó khi định ra mức phí bảo hiểm. Nếu bạn thực sự là người không hút thuốc lá, bạn vẫn phải trả thêm chút ít bởi vì một số "người không hút thuốc" vẫn lén hút thuốc ở những nơi mà các công ty bảo hiểm không thể thấy. Nhưng xin đừng vội vàng kết luận rằng nếu cấm hút thuốc lá, thì phí bảo hiểm của bạn sẽ được giảm xuống. Với tư cách là một người *tự nguyện* không hút thuốc lá, bạn đã ngầm thông báo cho công ty bảo hiểm rằng có thể bạn khá thận trọng trong rất nhiều việc mà họ không thể biết được. Nhưng nếu là người không hút thuốc trong một thế giới không khói thuốc, bạn cũng chẳng khác gì so với mọi người, và sẽ phải trả phí như họ.

Loại bỏ thuốc lá đồng nghĩa với việc bạn đã tước đi cơ sở duy nhất để công ty bảo hiểm phân loại các khách hàng. Tất cả mọi người đều được đối xử công bằng. Bạn sẽ không phải gánh thêm khoản viện phí của người hút thuốc, nhưng bạn cũng không được lợi gì từ hành vi cẩn trọng của mình.

Những người khởi xướng luật bắt buộc đội mũ bảo hiểm đối với người lái xe máy tranh luận rằng người lái xe không đội mũ bảo hiểm sẽ đẩy phí bảo hiểm của mọi người lên cao hơn. Điều ngược lại cũng đúng. Với ý thức giữ an toàn chung, những người lựa chọn đội mũ bảo hiểm giúp cho chi phí bảo hiểm của họ ở mức thấp. Việc bắt buộc đội mũ bảo hiểm đã tước đi "cơ chế" mà các lái xe cẩn thận quảng cáo về tính cách của họ.

Nếu công ty bảo hiểm có thể định ra mức phí thấp hơn cho những lái xe đội mũ bảo hiểm, thì mức phí đó không những lý giải được đặc tính an toàn của bản thân chiếc mũ bảo hiểm mà còn cho thấy sự cẩn trọng của những lái xe có xu hướng chọn đội mũ bảo hiểm – biểu hiện của sự phản đối lối lái xe lạng lách hay lái xe khi đang say xỉn. Nếu tất cả các lái xe bị bắt buộc đội mũ bảo hiểm theo luật định, thì phí bảo hiểm vẫn chỉ lý giải cho những lợi ích của mũ bảo hiểm chứ không phải cho sự thận trọng của người lái xe. Khi đội mũ bảo hiểm trở thành điều bắt buộc, thì phí bảo hiểm cho người lái xe cẩn thận sẽ có khả năng tăng lên.

Thị trường bảo hiểm rất kỳ quặc, bởi vì người mua hầu như lúc nào cũng có thông tin đầy đủ hơn người bán. Nếu bạn chăng dây xung quanh cái ổ chuột của mình và lót thêm ván, bạn biết chính xác điều bạn vừa làm, nhưng nhân viên bảo hiểm thì không. Anh ta bị bỏ lại trong sự ngạc nhiên là tại sao bạn đột nhiên muốn tăng gấp ba phí bảo hiểm hỏa hoạn. Những thông tin không tương ứng thường đem lại những kết cục đáng ngạc nhiên, được phát triển từ nỗ lực của một bên đoán xem bên kia biết những gì.

Trong nhiều trường hợp, thông tin không tương ứng đe dọa tước đi sự tồn tại của các thị trường bảo hiểm. Hãy phân hạng mức độ rủi ro của người sở hữu hợp đồng bảo hiểm từ 1 đến 10, với 5 là mức trung bình. Nếu công ty bảo hiểm định giá dựa trên tỷ lệ rủi ro trung bình, thì khách hàng ở mức 1, 2 và 3 có lẽ cảm thấy mình phải trả quá nhiều và rời khỏi thị trường. Bây giờ, tỷ lệ rủi ro trung bình không còn là 5 nữa mà là 7, buộc công ty phải nâng phí bảo hiểm lên để bù lại, và điều này cũng khiến khách hàng mức 4 và 5 không thỏa mãn và rời khỏi thị trường. Khi tỷ lệ rủi ro trung bình lại được nâng lên mức 8, mức phí bảo hiểm sẽ lại phải tăng lên một lần nữa. Cái vòng luẩn quẩn này cứ thế tiếp tục cho đến khi tất cả mọi người đều không được bảo hiểm nữa.

Nếu công ty bảo hiểm có thể theo dõi từng cấp độ rủi ro cá nhân, thì họ sẽ tính cho mỗi chủ sở hữu hợp đồng bảo hiểm một mức phí hợp lý và vấn đề này sẽ biến mất. Nếu chủ sở hữu hợp đồng bảo hiểm *không thể* tự theo dõi mức độ rủi ro của *chính mình*, thì các khách hàng mức 1, 2 và 3 sẽ không rời khỏi thị trường và một lần nữa vấn đề cũng tự tiêu tan. Sự *không tương ứng* của vị thế – khách hàng biết về bản thân họ nhiều hơn những gì công ty bảo hiểm biết – chính là điều hủy hoại thị trường.

Để làm cho mọi chuyện tồi tệ hơn, con người có xu hướng nhận thêm nhiều rủi ro hơn *bởi vì* họ được bảo hiểm. Những người được bảo hiểm nhà ở từ bỏ hệ thống an ninh và những lái xe được bảo hiểm thì phóng nhanh hơn. Trước những thông tin đầy đủ, các công ty bảo hiểm có thể nghiêm cấm những hành vi đó và ngừng cung cấp dịch vụ bảo hiểm cho những cá nhân không chấp hành. Nhưng vì các công ty bảo hiểm không tường tận mọi điều, nên họ phải tìm kiếm các phương án khác.

Một lựa chọn dành cho công ty bảo hiểm là giúp các khách hàng tránh được rủi ro. Công ty bảo hiểm ô tô có lẽ sẽ sẵn sàng giảm giá khi bạn mua thiết bị chống trộm; công ty bảo hiểm sức khỏe sẽ cung cấp miễn phí cho bạn những thông tin đáng tin cậy về lợi ích của chế độ ăn uống và tập luyện điều độ; công ty bảo hiểm hỏa hoạn có thể tặng miễn phí cho bạn một bình cứu hỏa. Nhưng những điều có thể làm cũng có giới hạn. Nếu ngay từ đầu bạn không có ý định mua một bình cứu hỏa, và nếu bạn nhận được bình cứu hỏa miễn phí từ công ty bảo hiểm, thì điểm đến của nó có lẽ là ga ra ô tô.

Người sử dụng lao động vốn có ít thông tin đầy đủ về những gì người lao động định làm. Điều này gây khó khăn cho việc quyết định thưởng đúng đắn. Bạn không thể thưởng cho năng suất lao động mà bạn không thể xác định được.

Thị trường lao động có thừa những cơ chế được thiết kế để giải quyết vấn đề thưởng. Trường đại học nơi tôi giảng dạy đã "cấp cho" tôi một phòng làm việc nhưng không cho phép tôi bán nó cho người trả giá cao nhất. Những đồng nghiệp của tôi làm tất cả công việc của họ ở nhà và trong thư viện, và sẽ vui lòng chấp nhận mức lương thấp hơn để đổi lấy quyền biến phòng làm việc của họ thành "xưởng sản xuất sữa ong" (hay nếu "xưởng sản xuất sữa ong" bị cấm hoạt động vì khách hàng của họ quá hung dữ thì có thể chuyển thành trung tâm tư vấn du lịch). Trường đại học sẽ tiết kiệm được tiền còn năng suất lao động cũng không trở nên tồi tệ hơn. Có thể đoán chừng rằng kết cục này sẽ được tán đồng, trừ một vướng mắc nhỏ. Ngay cả khi tập thể giáo sư che đậy cho những cá nhân vô đạo đức, thì một số người sử dụng văn phòng của họ một cách hiệu quả vẫn sẵn sàng hy sinh chút năng suất để đổi lấy cơ hội lợi nhuận đúng đắn. Nếu trường đại học có thể xác định và xử phạt khi năng suất giảm sút thì vấn đề sẽ biến mất. Trên thực tế, thông tin là không tương ứng – *chúng ta* biết chúng ta có đang làm việc hay không, nhưng không phải lúc nào chúng ta cũng nói với hiệu trưởng – vì thế cuối cùng chúng ta chấp nhận quy luật không hoàn hảo.

Rất nhiều công ty mua bảo hiểm y tế cho người lao động với mức cao hơn cả quy định của pháp luật, mà về cơ bản là cấp thêm khoản bảo hiểm y tế trị giá 500 đô-la thay vì trả thêm 500 đô-la tiền lương. Ban đầu, điều này có vẻ bí hiểm: Tại sao không trả cho người lao động tiền mặt và để họ tiêu dùng tùy ý? Một phần của câu trả lời – và có lẽ cũng là toàn bộ câu trả lời – là người lao động thích nhận được những khoản tiền trợ cấp không bị đánh thuế hơn là tiền lương bị đánh thuế. Nhưng một câu trả lời hợp lý khác là chăm sóc sức khỏe tốt giúp tăng năng suất lao động. Nếu năng suất lao động có thể được xác định và trao thưởng dễ dàng thì sẽ không có vấn đề gì ở đây cả, bởi vì người lao động sẽ có khoản tiền thưởng dư dật nhằm trang trải thỏa đáng cho việc chăm sóc sức khỏe. Nhưng trong một thế

giới đầy rẫy thông tin không hoàn hảo, các gói lợi ích cho người lao động có thể là cách tốt nhất để áp đặt hành vi đúng.

Nếu bạn được Tập đoàn General Motors (GM) thuê, thì sẽ chắc chắn sớm hay muộn bạn cũng sẽ khám phá ra một điều gì đó có thể tiết kiệm cho tập đoàn 100 đô-la. Nếu điều đó đòi hỏi một chút nỗ lực từ phía bạn, và nếu nỗ lực đó không hiển hiện trong mắt vị quản đốc của bạn, thì bạn có thể chọn việc bỏ qua nó.

Tập đoàn muốn xác định đúng mức thưởng của bạn và tìm kiếm các cơ chế phù hợp. Một trong những cơ chế đó là chia lợi nhuận cho người lao động. Nhưng trong tập đoàn gồm nửa triệu người lao động, chia lợi nhuận không phải là một cách khích lệ tốt lắm. Nếu những người lao động được chia đều 100% lợi nhuận của công ty, thì đóng góp trị giá 100 đô-la của bạn chỉ làm tăng thêm 1/50 xu vào thu nhập của chính bạn. Chỉ có một cơ chế có khả năng xác định phần thưởng chính xác nếu GM có thể quan sát người lao động của mình một cách kỹ càng: Mỗi người lao động được lĩnh lương hàng năm là 100% lợi nhuận của công ty. Nếu lợi nhuận của GM là 1 tỉ một năm thì *tất cả mọi người* – từ chủ tịch tập đoàn tới nhân viên bảo vệ đêm – được nhận chính xác là 1 tỉ đô-la. Giờ thì mỗi đô-la bạn tiết kiệm được cho công ty là 1 đô-la vào túi bạn. Bạn có được sự khích lệ đúng đắn nhất để đưa ra bất cứ biện pháp giải trình chi phí nào nhằm tăng năng suất của tập đoàn.

Một vấn đề nhỏ của cơ chế này là nếu công ty có hơn một nhân viên, thì khó có thể cân bằng sổ sách. Chỉ riêng 1 tỉ đô-la lợi nhuận sẽ không đủ để trả 1 tỉ đô-la cho mỗi nhân viên trong số 500 nghìn nhân viên. Nhưng điều này lại dễ luận giải. Đầu năm, mỗi nhân viên tự bỏ tiền *mua* công việc của mình bằng cách nộp một khoản tiền lớn vào quỹ dự phòng để bù đắp cho thâm hụt giữa lợi nhuận công ty và nghĩa vụ lương thưởng. Cái giá của công việc có thể được đặt ra sao cho sổ sách cân bằng vào một năm trung bình. Qua thời gian, doanh thu từ việc bán các công việc này chỉ đủ bù đắp cho sự chênh lệch giữa lợi nhuận và tiền lương.

Sự sắp đặt này là giải pháp lý tưởng cho một vấn đề quan trọng, ấy vậy mà ai nghe tới cũng đều cho rằng nó hoàn toàn lố bịch. Điều không rõ ràng là *tại sao* nó khiến chúng ta cho rằng nó lố bịch. Thực tế không một tập đoàn lớn nào từng thực thi một chính sách vậy là bằng chứng rõ ràng cho thấy điều này là bất khả thi. Nhưng lý do đó chưa đủ để khiến ta phải ngừng suy nghĩ về nó. Nếu chúng ta phải thiết kế những cơ chế tốt hơn trong tương lai, thì chúng ta nên dừng lại và đặt câu hỏi xem cơ chế này sai ở điểm nào.

Hầu hết những câu trả lời rõ ràng nhất đều không thỏa đáng. Phản đối luôn gặp đầu tiên thường xuất hiện dưới dạng một câu hỏi: “Một nhân viên sớm tối làm việc tại dây chuyền lắp ráp sẽ đào đâu ra 1 tỉ đô-la để mua công việc của mình?” Câu trả lời là anh ta sẽ phải vay khoản đó thôi. Phản hồi lại sẽ là anh ta khó mà có khả năng tiếp cận mức tín dụng tốt đến vậy.

Mới nhìn qua, phản hồi này nghe có vẻ sắc bén, nhưng nếu nghiên cứu kỹ hơn, phản hồi này hoàn toàn không có cơ sở. Nếu nhân viên không thể vay đủ tiền để nộp cho chương trình, thì ít nhất họ cũng có thể vay đủ để nộp vào một phần nào đó. Nếu GM không thể bán

cho bạn công việc của bạn với giá 1 tỉ đô-la và trao cho bạn toàn bộ lợi nhuận của công ty vào ngày cuối cùng của năm thì ít nhất họ cũng có thể bán cho bạn công việc của bạn với giá *một phần* của 1 tỉ và trao lại cho bạn đúng *một phần* như thế được trích từ lợi nhuận của công ty vào cuối năm. Đây là một áng chừng tồi của điều lý tưởng, nhưng vẫn còn tốt hơn là không có chút ước tính nào.

Nếu giả định của bạn là chương trình này đi chệch hướng vì những hạn chế trong vay mượn thì sau đó giả định của bạn tiên đoán rằng nhân viên sẽ được chiêu nạp vào một phần chương trình và mở rộng cho tới khi tất cả các nhân viên vay tới những xu cuối cùng họ có thể vay. Nhưng phần lớn nhân viên *chưa* vay tới những xu cuối cùng họ có thể vay. Tiên đoán của bạn là sai, vì vậy giả định của bạn cũng sai.

Đây là một khó khăn khác, ít hiển nhiên hơn nhưng khó loại bỏ hơn: Chương trình mua-công-việc-của-bạn đem lại sự khích lệ đúng đắn cho nhân viên nhưng lại hoàn toàn sai cho các cổ đông. Một khi nhân viên mua công việc của họ, các cổ đông sẽ rơi vào thảm hỏa tài chính. Mỗi đô-la kiếm được "đẻ ra" 500 nghìn đô-la tiền lương phải chi trả. Nếu công ty không kiếm được gì, họ cũng không cần trả lương.

Cho tới khi cổ đông có thể gây ảnh hưởng tới việc ra quyết định của công ty, thì các hậu quả của cấu trúc thưởng phạt này sẽ trở thành thảm họa. Sẽ không ai sẵn lòng mua một công việc ở công ty mà tiền lương phụ thuộc vào lợi nhuận và nhà quản lý làm tất cả những gì có thể để giữ lợi nhuận ở mức thấp. Vấn đề này có thể được ngăn ngừa bằng một cấu trúc doanh nghiệp mới có thể ngăn cản các cổ đông tham gia vào bất cứ quyết định quản lý ở bất cứ cấp nào. Nhưng sự khuyến khích vẫn duy trì đối với những cổ đông vô đạo đức đã tiếp cận các nhân viên chủ chốt và hối lộ họ để họ phá bĩnh công ty.

Có một bài học được rút ra ở đây. Hệ thống mà bạn dựng lên để giải quyết một vấn đề có thể là nguồn gốc cho một vấn đề khác. Đúng là cổ đông không thể quan sát đầy đủ hành vi của nhân viên nhưng cũng sẽ đúng là nhân viên không thể quan sát đầy đủ hành vi của cổ đông. Khi thông tin được phân phối không đồng đều thì chúng ta cần phải đề phòng các hậu quả khôn lường.

Chương trình mua-công-việc-của-bạn có dạng gần giống với một câu đố sau. Mười người đi ăn tại một nhà hàng và không chịu thanh toán cá nhân. Món tráng miệng thì đắt, và không ai nghĩ chúng xứng đáng với giá tiền. Không may là mỗi thực khách đều cho rằng nếu họ gọi món bánh tráng miệng thì họ sẽ chỉ trả một phần mười giá, và mỗi thực khách đều gọi món dựa trên cơ sở đó. Ai cũng gọi món tráng miệng, vì thế tất cả mọi người đều phải trả cho phần đóng góp của 10 suất tráng miệng. Chi phí đối với mỗi thực khách bằng với cái giá cao mà ban đầu họ từ chối trả. Làm thế nào để tránh kết cục bi thảm này?

Giải pháp là mỗi thực khách sẽ trả toàn bộ hóa đơn. Bây giờ, một món tráng miệng giá 10 đô-la được gọi sẽ làm tăng phần đóng góp của bạn lên không phải 1 đô-la mà là 10 đô-la, và bạn sẽ không gọi món trừ khi bạn sẵn lòng trả cái giá đó. Dĩ nhiên là nhà hàng kiếm được một khoản lợi nhuận kếch xù bằng cách thu hóa đơn nhiều gấp 10 lần. Vì thế, viên quản lý

nhà hàng trả tiền để bạn chọn đến nhà hàng này. Khoản hối lộ để đến nhà hàng được tính toán sao cho tính trung bình nó vừa đủ bù vào lợi nhuận dư thừa. (Nếu nó không vừa đủ bù vào lợi nhuận dư thừa, các nhà hàng đối thủ sẽ chào hàng hời hơn.)

Một giải pháp hoàn hảo? Gần như vậy, nhưng không hẳn. Khi một trong số các bạn quay lại từ phòng vệ sinh, viên quản lý sẽ kín đáo gọi anh ta vào một chỗ và tặng anh này 20 đô-la để mua đồ tráng miệng.

Tại sao lương của các giám đốc lại cao đến vậy? Tại sao các cổ đông lại chấp thuận mức lương hàng năm trong khoảng 40 triệu đô-la cho một số giám đốc tập đoàn được hưởng lương cao nhất?

Hai nhà kinh tế học của Harvard là Michael Jensen và Kevin Murphy gần đây đã nghiên cứu vấn đề này và đi tới việc tái tạo câu hỏi theo chiều hướng “Tại sao lương của các giám đốc lại *thấp* đến vậy?” Chính xác hơn, Jensen và Murphy đã tìm ra bằng chứng cho thấy lương của các giám đốc chỉ có mối quan hệ rất lỏng lẻo với hoạt động của tập đoàn, sao cho tính trung bình một giám đốc tiết kiệm cho công ty 1.000 đô-la chỉ nhận được có 3,25 đô-la tiền thưởng. Nghiên cứu của họ được đăng tải rộng rãi một cách bất thường trên các cuốn tạp chí, từ *Journal of Political Economy* chotới *Harvard Business Review* và *Forbes*, kết luận rằng các mức thưởng theo thành tích là vô cùng bất thỏa đáng và có thể truy xét vấn đề này tới sự thiếu linh hoạt trong việc tăng lương cho các giám đốc.[*] Họ tranh cãi rằng các cổ đông sẽ lợi hơn rất nhiều nếu họ trả lương cao hơn mức trung bình nhưng gắn chặt hơn với thành tích. Mức thưởng phạt cũng phải lớn hơn.

Tôi cảm tưởng rằng trong vấn đề này hai nhà kinh tế học đã đánh mất các yếu tố kinh tế. Lý thuyết Jensen-Murphy cho rằng các cổ đông sẽ phạm sai lầm lớn nếu không gắn lương thưởng chặt chẽ hơn với thành tích.[+] Ngay cả trong một thế giới nơi con người thường xuyên mắc lỗi, không nhà kinh tế học nào nên bằng lòng với lý thuyết rằng một điều gì đó xảy ra là do lỗi lầm của một ai đó. Chuyện nực cười này *giả định* rằng hành vi của con người phục vụ cho mục đích của họ và để thử tiên đoán những mục đích đó là gì.

Đối với các cổ đông, giám đốc chỉ là một nhân viên, và cũng như bất cứ một nhân viên nào khác, giám đốc phải được đôn đốc để làm việc. Một trong những việc cần đôn đốc thường xuyên là việc chấp nhận rủi ro. Các cổ đông nhìn chung thích các dự án có độ rủi ro cao song lại có kết quả tiềm năng cao. Nguyên nhân là do cổ đông thường đa dạng hóa đầu tư rất giỏi. Nếu một dự án thất bại, cổ phần của bạn có thể trở nên vô giá trị, nhưng đó có thể là rủi ro bạn sẵn sàng chấp nhận nếu cổ phần đó chỉ chiếm một phần nhỏ trong toàn bộ danh mục đầu tư của bạn.

Ngược lại, các giám đốc thường gửi gắm cả sự nghiệp vào thành bại của một công ty cụ thể, và vì thế, thường rón rén khi đối mặt với một dự án mang tính rủi ro cao. Từ quan điểm của cổ đông, đây là biểu hiện xấu và không được khuyến khích. Hình thức trực tiếp nhất của việc ngăn ngừa này là giám sát hành vi của giám đốc và “thổi còi” khi họ quá cẩn trọng. Nhưng nếu các cổ đông phải giám sát từng hành vi của mỗi giám đốc, thì có lẽ họ sẽ không

cần tuyển giám đốc nữa. Trên thực tế, các cổ đông không có đủ thông tin để trực tiếp áp đặt các ưu tiên của họ.

Quan sát này có thể tiến xa trong việc giải thích sự tách bạch của lương thưởng với thành tích. Khi chủ tịch tập đoàn IBM nhận dự án phát triển loại máy tính nguyên cỡ có thể bơm phồng lên, và khi dự án này thất bại và làm lỗ hàng triệu đô-la, các cổ đông không thể phân biệt hai lý thuyết sau. Một là ý tưởng này sai lầm từ trong trứng nước. Hai là dự án này có độ rủi ro chấp nhận được nhưng chẳng may thất bại. Vì lý thuyết đầu tiên có khả năng là đúng, họ muốn sa thải vị chủ tịch này. Vì lý thuyết thứ hai cũng có khả năng đúng, họ không muốn trừng phạt vị lãnh đạo này quá nặng – điều này sẽ gửi thông điệp sai lệch cho các chủ tịch trong tương lai. Vì thế nếu chẳng may gặp thất bại, lãnh đạo tập đoàn thường được hưởng những khoản lương kếch xù khi về hưu. Cách xử lý này thường bị giới truyền thông chế nhạo là thất bại đơn giản của điều thường thức, nhưng sự kiên quyết của nhà kinh tế học trong việc tìm kiếm một giải pháp trong sự ngu xuẩn nhãn tiền này đem lại nhiều suy ngẫm hơn giải pháp chế nhạo của nhà báo về điều mà anh ta không thể hiểu ngay.

Sự căng thẳng liên quan tới các dự án mang tính rủi ro cao cũng có thể giúp trả lời câu hỏi trước đó của tôi: Tại sao lương của các giám đốc lại cao ngất ngưởng? Hãy nhớ rằng các cổ đông muốn các giám đốc chấp nhận nhiều rủi ro hơn. Một cách để khuyến khích một người chấp nhận rủi ro là làm cho anh ta giàu có. Nếu tất cả các yếu tố khác cân bằng, các triệu phú sẽ dửng dưng trước nguy cơ mất việc hơn so với những người lo lắng làm sao để con mình có tấm bằng đại học. Nếu bạn muốn chủ tịch tập đoàn của bạn đón nhận dự án máy tính có vẻ viển vông, bạn cần khuyến khích sự dửng dưng đó. Một khoản lương lớn sẽ giúp ích rất nhiều trên phương diện này.

Mức lương chung của các giám đốc là chủ đề để các nhà báo rẻ rúng nhiều như việc họ khinh miệt các hình phạt "không tương xứng" cho các giám đốc thất bại. Tôi hoảng hồn trước sự bất hợp lý ẩn sau sự khinh miệt ấy. Tất cả những gì phân biệt chúng ta với ác thú là việc chúng ta đặt ra những câu hỏi *tại sao* mọi thứ lại tồn tại như chúng vốn tồn tại. Trong lĩnh vực kinh tế, câu trả lời cho những thắc mắc *tại sao* thường bắt đầu bằng quan sát rằng thông tin được phân phối không công bằng. Giám đốc biết về cơ sở đưa ra quyết định của mình, nhưng các cổ đông chỉ có thể dự đoán. Họ bị buộc phải chấn chỉnh hành vi của giám đốc bằng những khích lệ chưa hoàn hảo. Có nhiều lý do tốt để nghĩ rằng lương cao, qua việc khuyến khích chấp nhận rủi ro, là một phần của chương trình khích lệ tối ưu. Điều này khó mà phân tích vấn đề một cách thấu đáo, nhưng nó là dấu hiệu cho thấy phân tích này là *có khả năng*, và đáng để đào sâu.

Có một buổi học về những câu đố logic nơi người phát ngôn tới thăm một hòn đảo chỉ có hai loại người: những kẻ nói dối và người nói thật. Kẻ nói dối luôn không nói thật và người nói thật luôn không nói dối. Không may là chúng ta không thể phân biệt hai kiểu người này. Câu đố thường là rút ra một số suy luận từ phát ngôn của các cư dân hoặc thiết kế một câu hỏi nhằm khơi ra những thông tin ẩn giấu. Câu hỏi đơn giản nhất là: Khi bạn gặp một người dân trên đảo, bạn hỏi câu hỏi duy nhất nào để nhận biết liệu anh ta có nói dối hay không?

Câu hỏi “Anh có phải là kẻ nói dối hay không?” không có tác dụng, bởi cả người nói thật lẫn kẻ nói dối đều trả lời “Không”. Một giải pháp thông thường là hỏi “Hai cộng hai bằng mấy?”.

Hôm trước tôi thử câu đố này với cô con gái 4 tuổi của tôi. Câu trả lời của cháu là: “Tôi sẽ không chơi với bạn nếu bạn không nói thật.” Tôi kết luận là cháu còn quá nhỏ để giải những câu đố logic như thế này.

Khi bạn tiếp xúc với một người đã hiểu nhiều về mình, có hai hướng để giảm bất lợi cho bạn. Một là tạo ra một cơ cấu khai thác *hành vi* thỏa đáng. Cách còn lại là tạo ra một cơ cấu khai thác *chính các thông tin*. Trong những năm gần đây, các nhà kinh tế học đã phát hiện ra điều này, trái với tất cả các trực giác, có một số lượng lớn các cơ cấu có thể khiến người ta hé lộ tất cả những gì họ biết.

Trong cuốn tiểu thuyết *Typhoon*[(6)] của Joseph Conrad, nhiều thủy thủ tích trữ đồng xu vàng trong những hộp riêng giấu trong két an toàn của tàu. Khi tàu gặp bão, các hộp này bung ra, và những đồng xu bị trộn lẫn vào nhau. Mỗi thủy thủ biết mình có bao nhiêu đồng xu, nhưng không ai biết những người *khác* có bao nhiêu. Vấn đề của thuyền trưởng là trả lại số tiền chính xác cho mỗi thủy thủ.

Liệu vấn đề này có nan giải không? Đây là một giải pháp đơn giản. Yêu cầu mỗi thủy thủ viết ra lượng xu anh ta có. Thu kết quả và chia các đồng xu vàng. Thông báo trước là nếu tổng số kết quả thu được không bằng số xu trong két, thuyền trưởng sẽ ném tất cả xu xuống biển.

Giải pháp đó là biểu hiện đơn giản của lý thuyết tinh vi với khẩu hiệu là “Sự thật là điều có thể”. Trong ví dụ này, thuyền trưởng đã nắm được thông tin chủ chốt – ông biết tổng số xu. Hóa ra ngay cả khi người ra quyết định *không có chút thông tin nào* thì anh ta cũng có thể tạo ra một cơ cấu khai thác sự thật từ tất cả các bên liên quan.

Đêm qua vợ tôi và tôi không biết chọn phim nào để xem. Cô ấy thích *Cries and Whispers* còn tôi chuộng *Soronity Babes in the Slimeball Bowl-o-rama.* Chúng tôi đồng thuận rằng người nào có ưu tiên lớn hơn – tính theo đô-la – sẽ thắng thế. Vấn đề là quyết định xem ai có sở thích mạnh hơn. Vấn đề càng oái ăm hơn vì cả hai chúng tôi đều sẵn sàng nói dối để thắng cuộc.

Đây là những gì chúng tôi đã làm. Mỗi người trong chúng tôi viết số tiền cược lên một mẩu giấy. Người có số tiền cược cao hơn sẽ được chọn phim để xem nhưng phải quyên góp một số tiền bằng với số tiền cược *của người thua*.

Tôi sẵn sàng bỏ ra chính xác là 8 đô-la để thắng cuộc. Vì thắng cuộc đồng nghĩa với việc trả số tiền tương đương với mức cược của vợ tôi, tôi hy vọng mình sẽ thắng nếu vợ tôi cược ít hơn 8 đô-la và rằng tôi sẽ thua nếu cô ấy cược nhiều hơn. Tôi đã có thể bảo đảm kết quả này bằng cách cược 8 đô-la. Nói cách khác, động cơ hoàn toàn ích kỷ của bản thân tôi đã khiến tôi hé lộ một cách trung thực. Vợ tôi cũng làm như vậy, và người với sở thích mạnh hơn đã thắng.

Cách này hay đến nỗi chúng tôi định áp dụng nó thường xuyên. Tuy nhiên, thay vì quyên góp từ thiện, chúng tôi sẽ đóng góp cho một cặp vợ chồng kinh tế học mà chúng tôi biết rất rõ. Họ cũng sẽ làm như vậy, đóng góp tiền cho chúng tôi. Tính trung bình, qua thời gian, chúng tôi hy vọng tiền vào túi mình sẽ nhiều bằng số tiền chảy vào túi cặp vợ chồng kia, sao cho không ai thiệt thòi về tài chính trong cách sắp xếp này.

Một nhà kinh tế học sẽ cho rằng thật đáng để ngẫm nghĩ tại sao tất cả mọi người không chọn phim theo cách như thế này.

CHƯƠNG 4

NGUYÊN LÝ THỜ Ơ

Ai thèm quan tâm tới sự trong lành của không khí

Bạn thích sống ở San Francisco hay Lincoln, Nebraska? San Francisco luôn chào mời bạn đến với những khu mua sắm tuyệt đỉnh, những bảo tàng tầm cỡ thế giới, và công viên danh tiếng Cầu Cổng Vàng. Còn Lincoln chào đón bạn đến nghỉ tại những ngôi nhà cổ diễm lệ chỉ với giá thuê của căn hộ một buồng tại San Francisco. Bạn có thể thưởng thức những món hải sản ngon nhất thế giới hoặc đắm mình trong một không gian rộng lớn.

Mỗi năm, ấn phẩm *Places Rated Almanac*[7] và *The Book of American City Rankings*[8] đăng tải thông tin về những địa điểm sinh sống tuyệt vời nhất tại Mỹ. San Francisco được đánh giá cao bởi nó là một thành phố quốc tế có sức mê hoặc lạ kỳ, còn Lincoln ghi điểm bằng sức cám dỗ của thị trường nhà đất. Đánh giá cao tầm quan trọng của giáo dục, khí hậu, đường xá, hệ thống xe buýt, độ an toàn và giải trí, các nhà nghiên cứu đã xếp hạng các thành phố theo thứ tự được yêu thích. Chúng ta ngầm giả định rằng các nhà nghiên cứu đã nhận dạng được những yếu tố mà số đông người dân quan tâm tới, và rằng tất cả chúng ta đều có vẻ đồng tình với tầm quan trọng tương đối của chúng.

Nếu giả định đó chính xác, và nếu thị hiếu của bạn không quá lập dị, thì bạn có thể tiết kiệm tiền bằng cách mua những cuốn sổ tay này. Khi toàn bộ các yếu tố được xét đến, thì tất cả các thành phố có người ở đều phải có sức hấp dẫn như nhau. Nếu không thì tất cả mọi người sẽ chỉ sống trong thành phố tuyệt vời nhất mà thôi.

Nếu San Francisco tuyệt vời hơn Lincoln, người dân Lincoln sẽ chuyển hết sang San Francisco. Sự di cư của họ sẽ đẩy giá nhà San Francisco lên cao, đồng thời dìm giá nhà ở Lincoln xuống, và vì thế mà phóng đại lên những ưu thế tương đối của Lincoln. Chẳng mấy chốc, hoặc là hai thành phố trở nên hấp dẫn như nhau, hoặc là Lincoln trở thành thành phố bị bỏ hoang.

Hãy gọi đó là *Nguyên lý thờ ơ*. Trừ phi người ta có thị hiếu dị hợm hay tài năng khác thường, còn thì tất cả các hoạt động phải được khát khao như nhau. Trong bộ phim *Radio Days* của Woody Allen, một nhân vật không có tài cán đặc biệt gì ấp ủ mơ ước được theo nghề trạm khắc đồ trang sức vàng, hòng mong muốn trở nên giàu có vì anh này có ý định biển thủ vụn vàng. Nhưng nếu thiếu đi thị hiếu hay tài năng khác thường thì không nghề nghiệp nào có thể hấp dẫn hơn các nghề nghiệp khác. Nếu người trạm khắc vàng có cuộc

sống dễ chịu hơn người quét rác, những người quét rác sẽ trở thành người trạm khắc vàng, dìm lương và điều kiện làm việc xuống cho tới khi hai nghề này trở nên hấp dẫn như nhau.

Một ngày mưa, tôi đưa gia đình mình tới một hội chợ Phục hưng tổ chức ngoài trời. Có khá nhiều người, nhưng không đông đúc như mọi khi. Cơn mưa là điều dở hay điều tốt? Thực ra, nó không tốt cũng chẳng dở. Có rất nhiều hoạt động trong nhà ở khu này, vì đám đông luôn điều chỉnh số lượng sao cho một ngày tại hội chợ cũng vui như một ngày tại, chẳng hạn như, khu mua sắm. Cơn mưa không làm cho trung tâm mua sắm lợi hay thiệt điều gì, vì thế nó cũng không thể khiến hội chợ lợi hay thiệt.

Những vụ bê bối tình dục đã trở thành chuyện thường ngày trong các chiến dịch bầu cử tổng thống hiện đại. Ngay cả các ứng cử viên chưa từng bị nhạo báng trước công chúng chắc hẳn cũng đã có những đêm mất ngủ rồi vò đầu bứt tai nghĩ xem chi tiết nào trong đời tư của họ vẫn còn là điều riêng tư. Các nhà bình luận tranh cãi, có lý nhưng không chính xác, rằng những sự vụ này đang hủy hoại công danh của các ứng cử viên. Họ đã bỏ qua một thực tế là *một điều gì đó* sẽ phải khiến ứng cử viên tiềm năng thờ ơ với việc chạy đua tới chức Tổng thống. Thiếu đi các vụ bê bối tình dục, thì sẽ có nhiều ứng cử viên tranh cử hơn, và do đó, làm phương hại đến những ứng cử viên vốn đã hiện diện trong cuộc chạy đua. Danh sách người ghi tên ứng cử sẽ tiếp tục dài ra mãi cho tới khi sự gia nhập và loại khỏi đường đua có sức lôi cuốn như nhau, hệt như ngày nay.[*]

Một chuyên trang của tờ *Chicago Tribune* do Bob Greene phụ trách đã đăng tải một loạt bài viết về những hoạt động của nghiệp đoàn nhằm giành lấy sự tôn trọng, nhân phẩm và vị thế cho những người rửa bát đĩa thuê, trong đó khuyến khích các thực khách tại các nhà hàng từ bỏ phong tục cũ và boa cho những người dọn bàn ăn. Nếu tổ chức này thành công trong việc làm thay đổi thái độ của công chúng thì ai là người hưởng lợi? Câu trả lời chắc chắn sẽ không phải là “những người dọn bàn ăn”. Những người dọn bàn ăn không bao giờ là người tốt phúc hơn những người gác cổng, và của cải của người gác cổng cũng chẳng có gì đổi thay. Khi những người dọn bàn bắt đầu nhận tiền boa thì những người gác cổng cũng bắt đầu trở thành người dọn bàn. Lương bổng sẽ phản ứng lại và quỹ lương của người dọn bàn bắt đầu hẹp lại. Những người gác cổng liên tục đổ vào đó cho tới khi tất cả những gì người dọn bàn kiếm được trên bàn ăn sẽ bị lột sạch ở phòng kế toán.

Vậy thì ai được hưởng lợi đây? Khi lương của nhân viên dọn bàn giảm xuống, có lẽ bạn đoán rằng kẻ thắng lớn sẽ là chủ nhà hàng. Nhưng dự đoán này cũng chưa chắc đã đúng, bởi các chủ nhà hàng không bao giờ có thể tốt phúc hơn các chủ cửa hàng giày dép, và của cải của những chủ cửa hàng giày dép cũng chẳng có gì thay đổi. Khi lương của người dọn bàn giảm xuống và lợi nhuận của nhà hàng tăng lên thì các cửa hàng giày dép cũng sẽ bắt đầu chuyển sang kinh doanh nhà hàng. Giá cả trên thực đơn sẽ giảm, tỉ lệ thuận với lợi nhuận. Các chủ cửa hàng giày dép sẽ liên tục đổ vào cho tới khi tất cả những gì chủ nhà hàng tiết kiệm được từ tiền lương chi trả cho người dọn bàn sẽ bị lột sạch tại máy tính tiền.

Nếu mỗi thực khách boa 5 đô-la cho người dọn bàn thì sau đó, lương của người dọn bàn phải giảm 5 đô-la trên một bữa ăn, vì thế, giá của mỗi bữa ăn phải giảm đi 5 đô-la. Nếu nó giảm ít hơn, chủ nhà hàng sẽ là người làm chủ cuộc chơi, nhưng điều này không thể xảy ra

vì khi đó các chủ cửa hàng giày dép đang xếp hàng dài chờ đợi để trở thành chủ nhà hàng. Thế thì ai được hưởng lợi đây? Chẳng ai cả. Tiền boa của thực khách được hoàn trả lại cho họ dưới dạng một thực đơn có giá thấp hơn. Không tài sản của một ai bị suy suyển chút nào. Thực khách có thể thực sự muốn thể hiện sự hào phóng với người dọn bàn, nhưng nguyên lý thờ ơ đã xen vào.

Chỉ có người sở hữu tài sản cố định mới có thể tránh được các hậu quả của nguyên lý thờ ơ. Nhu cầu cần diễn viên gia tăng sẽ không đem lại lợi ích cho các diễn viên, bởi lẽ nhiều người sẽ đổ xô vào ngành này. Nhưng mong muốn trở thành một Clint Eastwood[9] gia tăng *có thể* làm lợi cho Clint Eastwood, bởi vì Clint Eastwood là một tài sản cố định: chỉ có một Clint Eastwood trên đời. Khi số tiền Clint kiếm được lên tới vài triệu đô-la một bộ phim, những diễn viên đang trong cảnh chết đói sẽ cố học theo phong cách của anh, nhưng dù nỗ lực đến mấy thì họ cũng không thể hoàn hảo được như anh ấy. Khi các nhà khoa học phát triển được khả năng biến đổi một người thành bản sao bằng giấy than của một người khác, chúng ta sẽ có vừa đủ các bản sao của Clint Eastwood để khiến việc trở thành Clint Eastwood chỉ còn là chuyện dửng dưng.

Nguyên lý thờ ơ đảm bảo rằng *toàn bộ lợi ích kinh tế sẽ đổ về người sở hữu nguồn tài sản cố định*. Người tham dự hội chợ kỳ quặc thích bị dính mưa – hay không ngại chuyện dính mưa như bao nhiêu người khác – có thể hưởng lợi từ trời mưa. Sự ưu tiên khác thường của người này là một tài sản cố định. Người dọn bàn có tính cách dễ chịu khác thường sẽ nhận được số tiền boa cao hơn mức bình thường và được hưởng lợi từ sự thay đổi thói quen boa tiền. Tính cách của người này là một tài sản cố định. Nếu *nhiều* người dọn bàn tiềm năng cũng có tính cách như vậy thì nó sẽ không sinh ra phần thưởng kinh tế nào nữa.

Năm 1990, Tổng thống Bush từng thông qua một đạo luật mới mang tên Luật Không khí sạch, ước tính chi phí cho các loại hình kinh doanh (đó là các chủ sở hữu, nhà cung cấp, nhân viên và khách hàng) là khoảng 25 tỉ đô-la mỗi năm. Nếu ước tính đó chính xác, thì chi phí đối với mỗi hộ gia đình Mỹ gồm bốn thành viên sẽ là khoảng 400 đô-la mỗi năm dưới dạng lợi nhuận thấp hơn, lương thấp hơn và giá cả hàng hóa tiêu dùng cao hơn. Mặt khác, không khí sạch là một lợi ích tuyệt vời mà các nhà quan sát dễ dãi kỳ vọng tất cả những ai hít thở – tức là tất cả mọi người – sẽ được tận hưởng. Nhưng khả năng hít thở không phải là một loại tài sản cố định. Những kỹ năng phổ biến không thể đem lại phần thưởng lớn lao.

Nếu tất cả những người hít thở không được hưởng lợi từ không khí sạch thì ai là người hưởng lợi đây? Các học thuyết mách bảo chúng ta phải đi tìm chủ nhân của những tài sản cố định. Những ứng cử viên sáng giá nhất là các chủ sở hữu đất ở thành thị – những người có thể đặt ra giá thuê nhà cao hơn sau khi khói bụi bị triệt tiêu.

Luật Không khí sạch năm 1990 là một đạo luật có độ phức tạp cao áp dụng vào một nền kinh tế cũng có độ phức tạp cao, và việc theo bước từng người dân để tìm hiểu về từng chi tiết trong tác động của nó cũng là một nhiệm vụ phức tạp. Nhưng như Aesop[10] đã khám phá ra, những chi tiết của thực tế có thể che khuất những sự thật cốt yếu mà chúng chỉ có thể lộ

diện tốt nhất qua những câu chuyện hư cấu giản đơn. Aesop gọi chúng là truyện ngụ ngôn, còn các nhà kinh tế học gọi chúng là các kiểu mẫu. Tôi xin được chia sẻ một vài truyện.

TRUYỆN NGỤ NGÔN SỐ 1: CÂU CHUYỆN VỀ HAI THÀNH PHỐ

Đâu đó trong trung tâm của Rust Belt có hai thành phố nhỏ: Cleanstown và Grimyville. Tất cả các hoạt động thường nhật – từ mua sắm, làm việc tới dạo chơi trong công viên – đều dễ chịu như nhau tại hai thành phố, chỉ trừ một thứ: hít thở. Công ty Thép Grimyville đứng sau chuyện đó. Không một công dân Grimyville nào từng có diễm phúc được thức dậy và hít một hơi sâu bầu không khí trong lành buổi sáng mà các công dân Cleanstown coi đó là điều hiển nhiên. Những công dân Grimyville không chỉ cảm thấy khó chịu với việc hít thở, họ cũng hít thở ít hơn. Tuổi thọ trung bình của người dân Grimyville thấp hơn của người dân Cleanstown tới 10 năm.

Tại sao người ta lại muốn sống ở Grimyville? Chỉ vì một lý do: giá rẻ. Một ngôi nhà thuê với giá 10 nghìn đô-la một năm ở Cleanstown chỉ tốn 5 nghìn đô-la tại Grimyville. Chỉ 5 nghìn đô-la khác biệt đó cũng đủ để giữ chân người ta tại Grimyville. Nếu không vì điều đó, người ta sẽ rời bỏ Grimyville, và khi đó, giá thuê nhà sẽ càng thấp hơn. Khi quyết định nơi an cư, những người trẻ tuổi đều thờ ơ giữa hai thành phố. Họ thích bầu không khí ở Cleanstown, nhưng họ cũng thích giá thuê nhà ở Grimyville.

Tuần trước, Hội đồng thành phố Grimyville vừa phê chuẩn Luật Không khí sạch, trong đó yêu cầu Công ty Thép Grimyville áp dụng các biện pháp chống ô nhiễm không khí trên diện rộng. Chẳng mấy chốc không khí ở Grimyville cũng sẽ trong lành như luồng không khí trong lành nhất ở Cleanstown. Và khi điều đó xảy ra, giá thuê nhà tại Grimyville sẽ tăng lên bằng mức giá thuê nhà tại Cleanstown.

Cuối cùng, cư dân Grimyville sẽ được sống trong "một bản sao của Cleanstown". Vậy điều luật đó có phải là mang lại lợi ích cho họ không? Rõ ràng là không, bởi nếu họ muốn sống ở Cleanstown thì họ đã chuyển tới đó từ lâu rồi.

Những người trẻ tuổi quyết định rằng chỗ ở cũng chẳng được lợi gì từ Luật Không khí sạch. Trước đó, họ có sự lựa chọn giữa Cleanstown và Grimyville. Còn giờ họ chỉ được lựa chọn giữa hai Cleanstown. Họ chẳng thiệt thòi gì so với ban đầu, nhưng cũng chẳng được lợi lộc gì.

Những người duy nhất hưởng lợi trong câu chuyện này là chủ sở hữu nhà ở Grimyville, những người có thể tăng giá thuê nhà cao hơn trước. Luật Không khí sạch cũng giống như một khoản thuế đánh vào Công ty Thép Grimyville và toàn bộ lợi nhuận rơi vào tay các chủ sở hữu đất ở Grimyville.

Đây là một kết luận nghiệt ngã, nhưng công bằng mà nói, phần tranh luận này đã bị đơn giản hóa một cách thái quá. Khi chúng ta nói rằng người ta thờ ơ giữa Cleanstown và Grimyville, chúng ta đã ngầm giả định rằng tất cả mọi người đều có hoàn cảnh giống hệt nhau. Trên thực tế, thế giới phức tạp hơn nhiều. Có thể có những người muốn sống ở

Grimyville vì những lý do đặc biệt, và trong số những người này có thể có những người sẵn sàng đánh đổi không khí trong lành với giá thuê nhà cao. Những người như thế sẽ được hưởng lợi khi Luật Không khí sạch được thông qua. Mặt khác, hoàn toàn có khả năng những người khác coi Grimyville xưa cũ là món hời, vì họ không cảm thấy khó chịu với bầu không khí ô nhiễm giống như hàng xóm của họ. Những người này thua thiệt nhất khi Grimyville biến thành Cleanstown. Sự ưu tiên khác thường chính là một tài sản cố định, và nó khiến chủ của nó có khả năng được hưởng những lợi ích *và* phải gánh chịu những thua thiệt kinh tế.

Vì vậy, nếu có sự khác biệt lớn giữa những người không sở hữu đất thì Luật Không khí sạch sẽ ảnh hưởng theo hướng tích cực tới một số người trong số đó, và ảnh hưởng theo hướng tiêu cực tới một số người khác, mà không có giả định rõ ràng gì về việc tác động nào chiếm ưu thế hơn. Mặt khác, nếu báo giới Grimyville đúng khi cho đăng bài xã luận "Không khí sạch là thứ giá trị mà tất cả chúng ta đều có thể cảm nhận như nhau", thì chỉ có chủ sở hữu đất là người được hưởng lợi. Nếu không khí sạch đáng giá 5 nghìn đô-la một năm đối với mỗi người thì Luật Không khí sạch sẽ khiến giá thuê nhà tăng thêm 5 nghìn đô-la một năm, điều đó không đem lại lợi ích cho bất cứ ai ngoại trừ chủ sở hữu đất.

Luật Không khí sạch ở Grimyville được ước tính cái giá là 10 triệu đô-la một năm. Đó là khoản thuế vô hình, và số tiền thu được từ phép ước tính đầu tiên cho thấy lợi ích được chia toàn bộ cho các chủ sở hữu đất ở Grimyville. Tất nhiên, đây là thứ thuế kỳ quặc, bởi vì số tiền thu được để phân phối không cần phải liên quan trực tiếp tới doanh thu. Tiền thuê đất có thể tăng lên hay giảm xuống dao động trong khoảng 10 triệu đô-la.

Đó có vẻ là một chính sách công lạ lùng với mục tiêu làm giàu cho những người ngẫu nhiên sở hữu đất ở những vùng bị ô nhiễm, nhưng xét dưới góc độ sự ủng hộ chung dành cho các chính sách về không khí sạch, tôi coi đó là điều bình thường. Vậy thì nếu giá thuê nhà ở Grimyville tăng lên trên 10 triệu đô-la thì hội đồng thành phố đã đạt thành tích vẻ vang. Nhưng nếu giá thuê nhà chỉ là khoảng 8 triệu đô-la thì hội đồng thành phố đã bỏ lỡ cơ hội cải thiện tình hình. Thay vì thông qua Luật Không khí sạch, thì việc đơn giản mà họ có thể làm là trưng thu 9 triệu đô-la từ Công ty Thép Grimyville rồi trao cho các chủ sở hữu đất. Chính sách này sẽ tiết kiệm chi phí hơn cho công ty thép, tốt hơn cho các chủ sở hữu đất, và không gây ảnh hưởng gì tới những người khác – những người dù thế nào cũng không được lợi mà cũng chẳng thiệt hại gì từ Luật Không khí sạch. Điều này cũng đem lại lợi thế của sự thẳng thắn và tính trung thực: Không ai sẽ có thể phán rằng đạo luật đặc biệt này đem lợi cho công chúng hay một mục đích cao cả nào. Và đó mới là luồng không khí thực sự trong lành.

Các chủ đất ở Grimyville thâu tóm tất cả những lợi lộc của Luật Không khí sạch vì đất của họ là thứ tài sản cố định duy nhất. Tính cố định của đất khiến chủ sở hữu của chúng trở nên nhạy cảm một cách khác thường trước những thay đổi của môi trường kinh tế và mang đến động lực mạnh mẽ khác thường để họ tạo sức ép hành lang đối với những thay đổi có lợi.

Trên toàn thế giới, nông dân đã xoay xở để thích ứng với những phần chia không đồng đều của chính phủ. Ở Mỹ, nông dân được trả tiền đều đặn để bỏ đất hoang, trong khi không ai nghĩ tới chuyện trả tiền cho chủ khách sạn để họ giữ phòng trống. Câu hỏi đặt ra là: Tại sao lại có sự bất cân xứng này? Một số người nói rằng nông dân đã áp dụng thành công câu chuyện về gia đình ở nông trại. Nhưng liệu gia đình ở nông trại có thú vị hơn nhiều so với cửa hàng tạp hóa của bố và mẹ? Tại sao chúng ta trợ cấp cho lối sống đang phai nhạt của những người nông dân nhỏ bé trong khi lại để mặc cho những cửa hàng tạp hóa vốn nằm trong những góc đường đang tan biến dần trong lớp bụi dĩ vãng?

Nguyên lý thờ ơ có gợi ý một câu trả lời. Chủ khách sạn không thèm bỏ công vào các nỗ lực hành lang[M5] vì họ biết rất rõ họ chẳng được lợi mấy từ những trợ cấp của chính phủ. Nếu các khách sạn được trả tiền để giữ phòng trống thì giá thuê phòng có thể tăng lên, nhưng điều tương ứng là các khách sạn mới sẽ mọc lên như nấm để đáp lại hiện tượng đó. Chẳng mấy chốc, ngành kinh doanh khách sạn sẽ hốt bạc hơn bao giờ hết. Nhưng khách sạn không phải là tài sản cố định. Người nông dân *có thể* hưởng lợi từ một thay đổi trong điều kiện kinh tế, và điều này đáng để khiến họ hành động hướng tới những thay đổi họ mong muốn.

Mục tiêu của tôi là đưa ra một lập luận gồm ba bước, và tôi đã hoàn thành được hai phần. Đầu tiên là Nguyên lý thờ ơ: Khi một hoạt động được ưa chuộng hơn một hoạt động khác, người ta sẽ "chuyển dịch" sang hoạt động đó cho tới khi nó không còn được ưa chuộng nữa (hoặc cho tới khi tất cả mọi người đã chuyển sang, nếu điều này xảy ra trước). Thứ hai là hệ quả của nó: Chỉ có tài sản cố định mới sản sinh ra lợi ích kinh tế. Khi thiếu đi tài sản cố định, Nguyên lý thờ ơ đảm bảo rằng mọi lợi ích sẽ cạnh tranh lẫn nhau rồi mất đi.

Bước cuối cùng là hệ quả của hệ quả và bài học của truyện ngụ ngôn tiếp theo: *Khi một tài sản cố định không có ai sở hữu thì lợi ích kinh tế cũng không còn.* Nếu không ai sở hữu nguồn lợi ích duy nhất này thì lợi ích không có chỗ để tồn tại.

TRUYỆN NGỤ NGÔN SỐ 2: THỦY CUNG CỦA SPRINGFIELD[(11)]

Thành phố Springfield may mắn sở hữu một công viên thành phố hoành tráng − nơi người dân thường đến vào kỳ nghỉ cuối tuần để picnic, đi dạo và chơi bóng mềm. Mặc dù công viên này rất được ưa chuộng – gần như toàn bộ người dân thị trấn đều đến đó vào những chiều thứ bảy nắng đẹp – những công viên này rất rộng và chẳng bao giờ có chen chúc nhau.

Nhưng không may là ở Springfield người ta không có nhiều thứ để làm, và mặc dù yêu thích công viên, người dân vẫn luôn bàn tán về việc cần phải có một điều gì khác đặc sắc. Vài năm trước, Hội đồng thành phố đã đáp ứng nhu cầu chung bằng việc cho xây dựng một khu thủy cung cao cấp, cấp vốn bằng tiền thuế thu được và mở cửa tự do cho dân chúng vào xem.

Thủy cung Springfield đã mở cửa được vài tháng nay, và nó thực sự là một công trình thượng hạng. Các loài thủy sinh được trưng bày tại đây đều đẹp đẽ, thú vị và cung cấp nhiều thông tin hữu ích. Hạn chế duy nhất của thủy cung là lúc nào cũng chật kín người.

Springfield không có nhiều điểm đặc sắc. Con người có sở thích gần giống nhau và những cơ hội như nhau trong cuộc sống. Vì vậy, nếu muốn biết thủy cung ảnh hưởng tới Springfield như thế nào, chúng ta chỉ cần tập trung chú ý vào việc nó ảnh hưởng tới một gia đình điển hình ở Springfield.

Gia đình Simpson là một gia đình điển hình ở Springfield. Một ngày thứ 7 gần đây, ông bố Homer Simpson đưa ra ý kiến rằng thủy cung sẽ là một thay đổi đáng chào đón trong thói quen picnic cuối tuần thông thường của gia đình. Tuy nhiên, con trai ông, Bart, mau mắn nhắc bố rằng đi tham quan thủy cung thì phải chờ đợi dài cổ và chen lấn xô đẩy mới được vào bên trong. Sau một hồi thảo luận, cả nhà nhất trí rằng sẽ lái xe ngang qua thủy cung để xem người ta xếp hàng dài tới đâu. Nếu phải xếp hàng và chờ đợi dưới 45 phút thì họ sẽ dừng ở thủy cung; nếu hơn 45 phút họ sẽ đi sang công viên.

Gia đình Simpsons – vốn không có ai từng qua trường lớp của những lý thuyết kinh tế cao siêu – đã thất bại trong việc áp dụng Nguyên lý thờ ơ. Trên toàn Springfield, các gia đình tương tự như gia đình Simpson đều sẵn sàng xếp hàng chờ tối đa 45 phút. Bất cứ khi nào hàng chờ đợi ngắn đi một chút là các gia đình mới lại xuất hiện. Bất cứ khi nào nó dài hơn một chút vì bị thắt nút cổ chai tại lối vào thì những người ở cuối hàng lại bỏ cuộc và đi sang công viên. Thời gian chờ đợi ở thủy cung *luôn* chính xác là 45 phút. Đây là tình huống đột xuất mà gia đình Simpson đã không lường trước được. Khi đó, họ không quyết định được là ở lại hay đi, rồi cuối cùng họ tung đồng xu để quyết định.

Vào những dịp đặc biệt, hàng người chờ ở thủy cung không hẳn là chỉ mất có 45 phút. Vào những ngày mưa, công viên nhìn không hấp dẫn cho lắm, và vì thế, cả gia đình Simpson sẵn sàng chờ tới 90 phút để vào thủy cung. Khi họ tới đó, họ phải chờ chính xác là 90 phút. Và họ lại tung đồng xu.

Thủy cung Springfield *hoàn toàn không đóng góp một chút nào* cho chất lượng cuộc sống ở Springfield. Khi cả gia đình Simpson chờ 45 phút để vào được thủy cung, thì toàn bộ chuyến đi chơi của họ không vui hơn và cũng chẳng kém phần thú vị so với việc đi đến công viên – và đó là lựa chọn sẵn có từ rất lâu trước khi thủy cung xuất hiện. Sự lựa chọn giữa điều bạn đã có và một giải pháp khác hấp dẫn ngang bằng không đem lại lợi ích nào so với những gì bạn đã có và không có lựa chọn nào khác.

Gia đình Simpson không được hưởng lợi gì từ thủy cung vì họ không sở hữu tài sản cố định có liên quan nào. Tài sản cố định có liên quan duy nhất chính là bản thân thủy cung, nhưng thủy cung "thuộc về" cả thị trấn, tức là không thuộc về riêng ai. Vì thế, chẳng ai được hưởng lợi một cách chính xác từ nó cả.

Springfield chi tới 10 triệu đô-la để xây dựng thủy cung. Mỗi penni của 10 triệu đô-la đó hoàn toàn là sự lãng phí chung. Nếu thị trấn dành 10 triệu đô-la ấy để mua vàng rồi ném xuống biển thì người dân cũng không bị thiệt chút nào so với ngày hôm nay.

Thị trưởng của Springfield có lẽ sẽ đồng cảm với quan chức của thành phố Grimyville lân cận; những trải nghiệm của họ có nhiều điểm tương đồng. Luật Không khí Sạch của Grimyville áp phí đối với các nhà kinh doanh địa phương trong khi thủy cung ở Springfield áp phí lên người đóng thuế ở địa phương. Trong mỗi trường hợp, lợi ích bù trừ thất bại trong việc diễn ra như mong đợi. Điều luật ở Grimyville vốn dĩ phải làm lợi cho tất cả mọi người, nhưng nó chỉ làm lợi cho chủ đất. Thủy cung ở Springfield lẽ ra phải làm lợi cho tất cả những ai tận dụng nó, nhưng nó lại chẳng làm lợi cho ai hết.

Theo nghĩa đó, sai lầm của Springfield nghiêm trọng hơn của Grimyville rất nhiều. Ở Grimyville, ít ra thì các chủ đất cũng được lợi.

Điều này gợi ý một cách cải thiện tình hình ở Springfield: Cũng như việc các chủ đất tại Grimyville được quyền ra giá cho quyền sử dụng đất của họ, hãy cho phép ai đó ở Springfield thu một khoản phí qua cửa khi khách vào thăm thủy cung.

Chẳng hạn, giả sử thành phố Springfield quyết định trao thủy cung cho em họ của thị trưởng quản lý, để ghi ơn những thành tích công dân tốt không rõ ràng. Ông em họ này ngay lập tức đưa ra giá vào cửa là 10 đô-la một gia đình.

Giá vé vào cửa này ảnh hưởng tới gia đình Simpson như thế nào? Rõ ràng là ban đầu nó khiến thủy cung kém phần hấp dẫn. Thời gian tối đa gia đình Simpsons sẽ chờ để vào thủy cung vào một ngày bình thường giảm từ 45 phút xuống 10 phút. Điều tương tự xảy ra đối với tất cả hàng xóm của họ, và kết quả là thời gian chờ đợi thực tế giảm xuống còn 10 phút. Chuyến thăm thủy cung bây giờ trở nên đắt đỏ hơn xét về giá tiền và rẻ hơn xét về thời gian chờ đợi; cuối cùng thủy cung không trội hơn và cũng không lép vế so với công viên. Nhà Simpsons coi trọng thủy cung nhiều như – hay cũng ít như – họ từng coi trọng.

Sau khi cho phép cải thiện thời gian chờ đợi, *phí vào cửa không tiêu tốn một xu nào của nhà Simpsons*. Nó cũng không tiêu tốn một xu nào của nhà hàng xóm cả. Cách *duy nhất* phí vào cửa ảnh hưởng tới cuộc sống của bất cứ người nào khác chính là việc nó làm giàu cho em họ của thị trưởng. Nếu lựa chọn giữa việc duy trì thủy cung với danh nghĩa một công trình thành phố miễn phí và vô giá trị với việc cho phép em họ thị trưởng vận hành nó và kiếm lời cho bản thân, thì có lẽ sẽ là thô lỗ nếu từ chối ông này.

Tất nhiên, không có gì đặc biệt về người em họ của thị trưởng; bất cứ chủ sở hữu thu phí vào cửa nào cũng sẽ hưởng lợi mà không làm hại tới ai hết. Có lẽ Hội đồng Thành phố sẽ muốn bắt đầu thu phí vào cửa, sử dụng số tiền này để cải thiện các dịch vụ trong thành phố hay giảm thuế. Việc này sẽ đem lại lợi ích cho tất cả mọi người tại Springfield mà không tốn một đồng nào. Đây là một sự kiện hiếm có của mục tiêu được theo đuổi nhiều nhất và vẫn bị tránh né nhiều nhất trong chính sách kinh tế – một bữa trưa miễn phí thực sự.

Một cách khác là thành phố có thể bán đấu giá thủy cung cho người trả giá cao nhất. Một lần nữa bữa trưa lại miễn phí. Số tiền thu được từ buổi đấu giá có thể dùng vào những mục đích tốt đẹp trong khi hành vi tối đa hóa lợi nhuận của chủ sở hữu mới không gây ra hậu quả cho bất cứ ai trừ chính bản thân anh ta.

Những tài sản cố định – một mảnh đất tại một vị thế nhất định, một thủy cung độc đáo, một kỹ năng khác thường, hay một sở thích kỳ quặc – có thể đem lại lợi ích kinh tế cho những ai sở hữu chúng. Nếu không có người sở hữu, sẽ không có lợi ích nào hết. Nguyên lý thờ ơ đảm bảo rằng tất cả lợi ích hoặc được chuyển tới chủ sở hữu tài sản cố định, hoặc bị loại bỏ một cách hiệu quả. Các nhà kinh tế học có xu hướng công nhận rằng có *ai đó* gặt hái thành quả thì tốt hơn là *không ai* được gì hết, và vì thế thường nghĩ rằng cơ quan nhà đất là điều hữu ích.

Các nhà kinh tế học yêu thích truyện ngụ ngôn. Một câu truyện ngụ ngôn cần có bài học quan trọng. Không con rùa nào thực sự chạy đua với thỏ, ấy vậy mà "Chậm mà chắc" vẫn là bài học muôn thuở. Grimyville và Springfield là những sản phẩm của trí tưởng tượng, lột bỏ những rối rắm có khả năng khiến bất cứ phân tích thực nào cũng trở thành mớ bòng bong. Nhưng khi những điều phức tạp ấy được tháo gỡ, sự thật đơn giản và quan trọng có thể được làm sáng tỏ. Trong bất cứ ứng dụng cụ thể nào, Nguyên lý thờ ơ có thể đòi hỏi nhiều kỹ năng – cũng như trong bất cứ hoàn cảnh cụ thể nào, nhanh nhưng được chăng hay chớ có thể chịu thua chậm mà chắc. Dù thế, nó cho ta một điểm khởi đầu. Chúng ta bắt đầu bằng việc dự đoán rằng người ta sẽ thờ ơ giữa các hoạt động. Khi chúng ta đúng, chúng ta có thể rút ra những hệ quả tiêu biểu. Khi chúng ta sai, chúng ta xoay sang câu hỏi "Hoàn cảnh này khác với cuộc sống tại Grimyville và Springfield theo những cách quan trọng nào?" và công cuộc tìm kiếm câu trả lời lại bắt đầu. Một câu truyện ngụ ngôn hay thường ẩn chứa bài học sâu sắc, và một bài học sâu sắc cho thấy liệu nó có luôn đúng dù trong những chi tiết cuối cùng hay không.

CHƯƠNG 5

TRÒ CHƠI ĐIỆN TỬ CỦA CUỘC SỐNG

Hãy học tất cả mọi thứ từ nó

Có một ý tưởng rằng, ngày nay, nếu bạn muốn nhồi nhét vào đầu sinh viên bất cứ thứ gì, thì hãy đưa nó vào một trò chơi điện tử (game). Tôi vừa tham dự một cuộc hội thảo về thiết kế một trò chơi cho thị trường tài chính. Để mỗi sinh viên thực hiện một phương thức kinh doanh giả tưởng, gây vốn bằng cách bán cổ phần hay trái phiếu nếu anh ta thấy hợp lý, sử dụng số vốn đó để nhập nguyên vật liệu, lắp ráp chúng để cho ra sản phẩm, và thu lợi nhuận dựa trên thành phẩm của mình.

Câu hỏi đặt ra là: Làm thế nào để tính toán mức độ thành công của game cuộc sống kinh tế này? Thiển ý của tôi là hãy tính toán theo cùng một cái cách các nhà kinh tế học đo lường thành công của chính game cuộc sống, không phải bởi lượng tài sản nắm giữ hay năng suất mà bằng niềm vui bạn có được khi trải nghiệm cả quá trình.

Hãy để máy tính thưởng cho những thương vụ sinh lời bằng phiếu in mà sinh viên có thể dùng nó để đổi lấy hàng hóa tiêu dùng có giá trị thực: vé xem phim, pizza hay nụ hôn của một sinh viên cao học mà họ mong muốn. Sinh viên có thể sử dụng ngay những phiếu này, hoặc để dành cho tương lai, hoặc có thể vay mượn phiếu của những sinh viên khác sẵn sàng cho vay. Đối với mỗi sinh viên, trong một ngày ngẫu nhiên, máy sẽ thông báo rằng nhân vật của cậu này đã chết; số tiền tiết kiệm của cậu sẽ được chuyển nhượng cho một người thừa kế được chỉ định và các cơ hội tiêu dùng của bản thân cậu ta đến đây là hết.

Tất cả chỉ có thế. Bạn không được điểm cao khi chơi trò này. Cũng chẳng có thầy cô nào săm soi bạn cả. Không ai nói với bạn là bạn đã làm rất tốt hay rất tệ. Bạn sinh ra và chết đi, nếu chơi tốt thì bạn còn được thưởng. Còn nếu bạn cho rằng trò này không đáng để chơi thì cũng chẳng sao cả.

Sinh viên sẽ học được rất nhiều điều từ trò chơi này. Họ sẽ học được rằng thành công trong cuộc sống được định lượng không phải bằng cách so bì với thành tích của người khác mà chính là cảm giác thỏa mãn của họ về chính mình. Họ sẽ học được rằng trong game cuộc sống, có rất nhiều người thắng cuộc, và chiến thắng của người chơi này không triệt tiêu thắng lợi của bất cứ ai khác. Họ sẽ học được rằng nếu cần cù làm việc thì sẽ có phần thưởng, nhưng quá chăm chỉ khiến đôi khi cũng chẳng còn thời gian dành cho các hoạt động khác, và rằng mỗi người sẽ có một cách nhìn khác nhau về mục tiêu để vươn tới. Điều quan trọng

nhất là họ học được rằng, tiêu xài và nghỉ ngơi – chứ không phải là tích lũy và làm việc – mới chính là ý nghĩa của cuộc sống.

Tôi có một người bạn thời sinh viên. Bố mẹ anh ta luôn lo lắng rằng anh ta sống thiếu định hướng. Một lần, bố anh ta tới thăm và tâm sự với con trai. Ông hỏi: “Mitch, con có mơ ước gì trong 10 năm tới không, con muốn *trở thành ai*?” Mitch cố tình trả lời thật chậm rãi: “Con muốn trở thành – một *người tiêu dùng*. Con muốn tiêu dùng tất cả mọi thứ con có thể và bao lâu con muốn.” Tôi cho rằng Mitch sẽ rất khoái trò chơi của tôi.

Tôi muốn tạo ra một phiên bản khác của trò chơi này, trong đó các sinh viên trao đổi hàng tiêu dùng với nhau. Ở lớp học này, sinh viên nướng bánh brownies; ở một lớp khác, họ giặt đồ cho nhau. Tới giữa kỳ, tôi sẽ dỡ bỏ hàng rào thương mại và cho phép sinh viên lớp này trao đổi dịch vụ với sinh viên lớp kia.

Phiên bản “quốc tế” này của trò chơi này nhằm chuyển tải hai bài học quý báu. Một là, thương mại mở ra những cơ hội mới. Thứ hai, và quan trọng hơn, là lợi nhuận thương mại không nhờ vào xuất khẩu mà là nhập khẩu. Mảng xuất khẩu là *điểm yếu* của thương mại quốc tế. Bạn sẽ không khoái việc giặt đồ cho lớp khác nhưng bạn sẽ thích ngồi thưởng thức bánh brownies.

Thương mại quốc tế là chủ đề đình đám trong chiến dịch tranh cử tổng thống năm 1992, ấy vậy mà tất cả các ứng cử viên đều bỏ qua nó. Khi Tổng thống đương nhiệm Bush nới lỏng hạn chế nhập khẩu xe tải loại nhỏ của Nhật, thì vị Thống đốc khi đó là Clinton phàn nàn rằng nước Mỹ sẽ chẳng được lợi lộc gì từ việc này. Bush phản ứng rằng hành động của ông sẽ giúp mở cửa thị trường Nhật cho hàng hóa Mỹ vào. Rõ ràng là cả hai ông đều không nhận ra được rằng những gì nước Mỹ đạt được khi họ mua xe chở hàng của Nhật chính là – xe chở hàng của Nhật. Bán là việc đau đớn nhưng cần thiết; còn mua là điều giúp cho nỗi đau khi bán nguôi ngoai.

Xin đừng vội nghĩ rằng tôi là nhà kinh tế học “giơ cao đánh khẽ”, chỉ biết thừa nhận rằng cuộc sống còn nhiều điều phong phú hơn những gì các mô hình kinh tế thừa nhận. Ngược lại, trò game của tôi là lời tuyên bố hùng hồn cho những giá trị mà các nhà kinh tế học coi trọng. Tất cả các mô hình kinh tế chính thống đều giả định rằng người ta cố hết sức để tiêu dùng nhiều hơn và làm việc ít hơn. Tất cả các mô hình chính thống chỉ coi một chính sách kinh tế thành công khi nó giúp người ta đạt được ít nhất là một trong số những mục tiêu đó. Theo tiêu chuẩn của kinh tế học, một chính sách không làm được tích sự gì ngoài việc khuyến khích người ta lao đầu vào công việc để rồi chết trên núi tiền mới chính là một chính sách tồi.

Chúng ta sống trong thời đại của những “kẻ cuồng chính sách”, những người đánh giá các chương trình dựa vào tác động của chúng đối với năng suất, sản lượng hay nỗ lực làm việc. Các bài phân tích của những kẻ cuồng chính sách này thường dùng những biệt ngữ kinh tế khó hiểu trong khi lại lờ đi nội dung của nó. Những nhà kinh tế học coi sự đeo bám vào sản lượng của những kẻ cuồng chính sách là nỗi ám ảnh kỳ quặc và bất lợi. Các “chuyên

gia” này muốn người Mỹ chết trên núi tiền; các nhà kinh tế học thì muốn người Mỹ ra đi trong hạnh phúc.

Ross Perot bị nhiễm bệnh “cuồng chính sách” rất nặng trong chiến dịch tranh cử tổng thống năm 1992 khi ông này kêu gọi người Mỹ sản xuất chip máy tính thay vì khoai tây[(12)]. Thậm chí ngay cả khi chúng ta đồng tình với giả thuyết đầy hoài nghi là sản xuất chip máy tính sẽ thu về lợi nhuận vượt trội, thì liều thuốc của Perot đã bỏ qua thực tế là sản xuất khoai tây có thể đòi hỏi *ít công sức hơn,* và vì thế, được ưa chuộng hơn.[(*)] Nếu mục tiêu của chúng ta là tối đa hóa lợi nhuận mà không xét đến các nỗ lực liên quan thì có lẽ đa phần dân Mỹ nên bị tống vào trại cải tạo. Thực ra, việc người ta coi trại cải tạo là một ý tưởng tồi có lẽ nên là hồi chuông cảnh báo cho những ai vội vã đánh giá các chính sách chỉ dựa trên sự đo lường năng suất mà thôi.

Trong lời bình về Hiệp định Thương mại Tự do Bắc Mỹ, Perot nhanh chóng tung ra những dự đoán về tác động của hiệp định này trong việc cắt giảm lương cũng như việc làm của người Mỹ. Hai đối thủ của ông lại tuyên bố ủng hộ hiệp định trên, và quyết định chơi khăm Perot bằng cách phản bác những dự đoán đó. Nhưng họ chẳng thể đưa ra phản bác thực sự hợp lý bằng cách đưa ra những dự đoán về tác động tiềm năng của Hiệp định trong việc giảm giá hàng tiêu dùng và làm phong phú các mặt hàng. Nếu hiệu quả của Hiệp định này là người dân Mỹ làm việc ít hơn và tiêu dùng nhiều hơn thì họ sẽ thắng.

Tôi sẽ cố gắng hoàn thiện trò chơi này trước khi mùa bầu cử bắt đầu. Tôi hy vọng chúng ta có thể mời các ứng cử viên chơi thử trò chơi này.

II. TỐT VÀ XẤU

CHƯƠNG 6

CÁI ĐÚNG TRONG CÁI SAI

Những cạm bẫy của nền dân chủ

Trong lúc thưởng thức một bữa ăn tối, một người bạn của tôi đã thể hiện một niềm tin mãnh liệt rằng người giàu đóng thuế ít hơn phần – công bằng mà nói – họ lẽ ra phải đóng. Tôi không hiểu ý của cô ấy khi nói từ "công bằng", vì vậy tôi đã đặt một câu hỏi để làm sáng tỏ điều này: Giả sử Jack và Jill được nhận lượng nước bằng nhau từ giếng dùng chung. Thu nhập của Jack là 10 nghìn đô-la, và Jack bị đánh thuế 10%, tức là 1 nghìn đô-la, để tu bổ giếng nước. Thu nhập của Jill là 100 nghìn đô-la, và cô bị đánh thuế 5%, tức là 5 nghìn đô-la, để tu bổ giếng nước. Chính sách thuế này bất công ở chỗ nào?

Người bạn của tôi phản hồi thẳng thắn rằng cô ấy chưa bao giờ nghĩ về chủ đề này theo cách đó và không chắc chắn về câu trả lời của mình. Tôi không hề phiền lòng về điều này; tôi *đã từng* suy nghĩ khá nhiều về chủ đề này trên phương diện đó và chính tôi cũng vẫn chưa thật chắc chắn về câu trả lời của chính mình. Đó là lý do tôi lưỡng lự khi đưa ra những phán quyết về sự công bằng của các chính sách thuế. Nếu tôi không thể nói được rằng cái gì là công bằng trong một thế giới chỉ có hai người và một cái giếng thì làm sao tôi có thể phán xét điều đó trong một đất nước với 250 triệu người và hàng chục nghìn loại hình dịch vụ của chính phủ?

Dù chưa từng phải nghĩ xem về mặt lý thuyết thì "công bằng" bao gồm những gì, nhưng người bạn của tôi đã chuẩn bị sẵn tinh thần để phán xét những trường hợp cụ thể, tự tin rằng nếu cô ấy không định nghĩa được nó thì ít nhất cô ấy vẫn có thể nhận được ra khi bắt gặp nó. Nhưng nếu cô ấy thực sự có thể nhận ra sự công bằng khi nhìn thấy nó thì cô ấy đã có thể làm được như vậy trong thế giới của Jack và Jill rồi.

Cái cô ấy thiếu là một triết lý đạo đức[E6] . Có rất nhiều triết lý đạo đức để lựa chọn, và tôi tin rằng lý luận kinh tế là công cụ đắc lực nhất giúp đánh giá giá trị của chúng. Cơ sở chứng minh ban đầu của bất cứ triết lý đạo đức nào là thế giới giả tạo của mô hình kinh tế – một thế giới nơi tất cả mọi thứ đều được cụ thể hóa, rõ ràng tới từng chi tiết mà thực tế không bao giờ có được.

Đó là lý do tại sao, nếu tôi có thể hỏi mỗi ứng cử viên tổng thống một câu hỏi, câu hỏi đó sẽ đi theo hướng như thế này:

Phương án nào tốt hơn: Một thế giới trong đó ai cũng kiếm được 40 nghìn đô-la một năm, hay một thế giới mà ở đó 3/4 dân số kiếm 100 nghìn đô-la và số còn lại chỉ kiếm 25 nghìn đô-la?

Tôi không chắc bản thân mình sẽ trả lời câu hỏi này như thế nào, và tôi sẽ không loại bỏ một ứng cử viên cho dù người đó chọn bất cứ bên nào. Nhưng tôi *muốn* một số bằng chứng cho thấy anh ta quan tâm tới những câu hỏi như thế này.

Những phóng viên thực sự tiếp cận được với các ứng cử viên dường như thiên nhiều về những câu hỏi liên quan tới hệ thống chăm sóc sức khỏe hay chính sách công nghiệp, moi móc để sở hữu những chi tiết nhỏ nhặt thay vì những luận điểm triết học bao quát, tìm hiểu những vùng tri thức đã có thể tiếp sinh lực cho Herbert Hoover(13) hay làm mờ mắt Thomas Jefferson(14). Ứng cử viên biết mình sẽ được hỏi câu nào và đã chuẩn bị sẵn câu trả lời. Anh ta sẽ miêu tả kế hoạch chăm sóc sức khỏe của mình và quảng cáo các lợi ích của nó. Nhưng nếu bạn cho phép tôi hỏi thêm một câu tiếp theo, nó sẽ như thế này:

Tại sao anh cho rằng kế hoạch chăm sóc sức khỏe của anh là điều tốt?

Nghĩ rằng tôi chắc hẳn đã ngủ gật trong khi anh ta thuyết trình về những điều hay ho trong chương trình của mình, ứng cử viên này sẽ kiên nhẫn nhắc lại những luận điểm chính trong bài diễn thuyết của mình. Nói cách khác, anh ta hoàn toàn lờ tịt câu hỏi của tôi.

Một trong những quy định đầu tiên của việc phân tích chính sách là bạn không bao giờ có thể chứng minh được rằng một chính sách là hay ho chỉ bằng cách liệt kê những lợi ích của nó. Cố nhiên là gần như bất cứ chính sách nào của bất cứ ai cũng có một số ưu điểm nào đó. Nếu bạn muốn bảo vệ cho một chính sách, nhiệm vụ của bạn không phải là giải trình rằng nó có những điểm tốt, mà rằng nó có lợi nhiều hơn có hại.

Và nếu bạn đang chuẩn bị tranh luận rằng một chương trình có lợi nhiều hơn có hại, ít nhất bạn cũng phải ngầm tuyên bố quan điểm của mình về một vấn đề triết học căn bản. Nói một cách ngắn gọn, vấn đề đó là: *Nhiều hơn* có nghĩa là gì?

Một tình huống giả định là kế hoạch chăm sóc sức khỏe của một ứng cử viên có thể tăng giá trị của các chương trình chăm sóc sức khỏe lên thêm 1 tỷ đô-la dành cho những hộ gia đình nghèo nhất trên toàn quốc. Cùng lúc đó, những người đóng thuế từ tầng lớp trung lưu và thượng lưu sẽ thấy tổng lượng thuế mà họ phải đóng thêm lên đến 1,5 tỉ đô-la. Chương trình này liệu có lợi nhiều hơn có hại chăng? Nó phụ thuộc hoàn toàn vào cách bạn lý giải định nghĩa của từ *nhiều hơn*. Đâu là tiêu chuẩn đúng đắn để so sánh một dạng chi phí với một dạng lợi ích khác?

Trong thế giới thực, bất cứ bản đề xuất chính sách có ý nghĩa nào cũng phải bao gồm những thỏa hiệp khổng lồ gồm những lợi ích và mất mát khó có thể tính toán được đối với

lượng người không đếm xuể. Bất cứ ai có ý tưởng chỉ cho chúng ta cách so sánh lợi ích và mất mát đó thì chắc hẳn sẽ có thể nói rằng một bản đề xuất đơn giản và phi thực tế chẳng làm được trò trống gì ngoài việc làm giàu cho người nghèo 1 tỉ đô-la và làm cho người giàu nghèo đi 1,5 tỉ đô-la. Bất cứ ai từng xem xét những vấn đề tiềm ẩn một cách hợp lý chắc hẳn sẽ có vài suy ngẫm về cách phân phối thu nhập lý tưởng trong một thế giới giả tưởng.

Các nhà hoạch định chính sách cần một liều thuốc lý thuyết để đầu óc họ khỏi vẩn vơ như đang trên mây. Người ta dễ bị cuốn vào việc lên những danh sách dài của lợi và hại mà quên đi rằng sớm hay muộn chúng ta sẽ phải quyết định xem bao nhiêu cái hại sẽ đủ để triệt tiêu một cái lợi cụ thể nào đó. Chúng ta có thể ủy thác cho các chuyên gia ước tính chi phí và lợi ích, nhưng khi chi phí được tính bằng những quả táo và lợi ích được tính bằng những quả cam, thì chỉ những tính toán đơn thuần sẽ không thể soi sáng con đường tới chân lý được. Khi tất cả các số liệu đã đầy đủ, chúng ta vẫn cần một triết lý để dẫn dắt các quyết định của mình. Nếu chúng ta không thể xử lý một câu hỏi lý thuyết đơn giản về sự phân phối thu nhập đầy hoang đường, thì làm sao chúng ta có thể đưa ra những nguyên lý được phát triển đủ cao siêu để định hướng những ưu tiên của mình trong việc thực hiện chăm sóc sức khỏe?

Chăm sóc sức khỏe không phải là vấn đề duy nhất mà các chính trị gia vẫn hay "phán" với cơ sở đạo đức dưới mức chấp nhận đối với một giáo chủ. Trong nhiệm kỳ tổng thống của mình, George Bush đặc biệt thích nói rằng giảm tỷ lệ lãi suất để giúp giảm bớt gánh nặng cho các chủ hộ gia đình trẻ là điều rất tốt. Vì Chúa, ai mà chả biết điều đó. Nhưng ai cũng biết rằng tỷ lệ lãi suất thấp hơn sẽ là thảm họa đối với những người đang tích lũy để nghỉ hưu. Việc kêu gọi sự chú ý tới một mặt của cuốn sổ chi phí - lợi ích trong khi lờ tịt mặt kia chỉ là chiêu bài dối trá. Nếu một chính trị gia muốn tranh luận một cách chính đáng để bảo vệ cho luận điểm về tỷ lệ lãi suất thấp hơn thì điều mà anh ta cần giải thích không phải là "tại sao giúp người đi vay là việc tốt", mà là "tại sao việc giúp người đi vay *đồng thời* làm hại người cho vay là điều tốt". Nói cách khác, anh ta cần bảo vệ quan điểm là cách phân phối thu nhập này tốt hơn cách kia. Nếu anh ta không có những suy nghĩ khái quát về cái gì tạo dựng nên cách phân phối thu nhập "tốt hơn", thì anh ta sẽ không làm được việc gì chỉ với quan điểm về hướng đi cho tỷ lệ lãi suất.

Không giống như ngài Bush và người bạn trong bữa tối, tôi vẫn chưa biết công lý là gì. Nhưng tôi tin rằng kinh tế học sẽ soi rọi những khả năng đó.

Một cách tiếp cận công lý là quan điểm mang tính dân chủ cao,. Đó là phần thắng luôn thuộc về số đông. Tôi ngờ rằng bất cứ ai trong lịch sử nhân loại cũng đã từng tin vào thứ nguyên lý mang đậm tính đa số như thế. Tôi không biết ai, hay chờ đợi , muốn biết một ai có niềm tin rằng số đông sẽ thắng thế khi 51% dân chúng bỏ phiếu để móc mắt 49% dân số còn lại vì họ có hình thức giải trí quá lười nhác. Thường thì những người theo chủ trương đa số, kích động quan điểm của mình bằng một số khái niệm về quyền cá nhân. Những quyền đó hoặc là không thể bị tước đi hoặc có thể tước đi chỉ trong những trường hợp đặc

biệt. Đại khái đây là cách tiếp cận của Hiến pháp Mỹ, thể chế hóa một biến thể của quy luật số đông trong khi liệt kê một số quyền không thể tước đi được.

Một vấn đề của luật số đông là nó không hướng dẫn cho người ta cách xử lý khi có nhiều sự lựa chọn mà không sự lựa chọn nào chiếm đa số. Sẽ rất ít người muốn lựa chọn một chính sách kinh tế mang tầm quốc gia trong hoàn cảnh là nó nhận được 4% phiếu bầu trong khi mỗi người trong số 32 đối thủ của nó nhận được 3%.

Bất cứ quy trình bỏ phiếu nào cũng phải bao gồm những quy định về việc xử lý thế nào trong trường hợp có quá nhiều lựa chọn. Nếu phải xem xét một số chính sách, hay một số ứng cử viên, liệu chúng ta có nên tổ chức một buổi bỏ phiếu sơ bộ, tiếp đó là vòng chung kết dành cho 2 hoặc 3 người có số phiếu bầu cao nhất hay không? Liệu chúng ta có nên tổ chức một cuộc đấu vòng tròn, trong đó hai ứng cử viên loại nhau trước, rồi để ứng cử viên thứ ba đối đầu với người thắng cuộc và cứ như vậy cho tới khi chỉ còn một người duy nhất còn sót lại hay không? Liệu chúng ta có nên để người ta bỏ phiếu bầu không chỉ cho lựa chọn đầu tiên mà hai hay ba hay mười lựa chọn đầu tiên và chờ ứng cử viên dành chiến thắng với đa số phiếu xuất hiện hay không?

Sẽ là khó chịu nhất nếu ta chỉ nhắm mắt chọn bất kì một giải pháp nào trong số đó. Lựa chọn dựa trên cơ sở của một sở thích mỹ học mơ hồ nào đó sẽ chẳng khá hơn là mấy. Một cách tiếp cận có hệ thống hơn là: liệt kê một số yếu tố *không* được ưa thích trong quá trình bầu cử. Sau đó thu hẹp danh sách này xuống còn những người tránh những thiếu sót đó.

Đầu tiên, có vẻ hiển nhiên khi yêu cầu tất cả mọi người đều ưa chuộng Tinker hơn Chance có nghĩa là Chance lẽ ra không thể thắng trong một cuộc bầu cử mà Tinker là ứng cử viên. Bất cứ quy trình nào cho phép Chance đánh bại Tinker nhờ vào một vài khe hở trong quy định phải được chấp nhận. Điều này sẽ loại trừ những quy định ngu ngốc như "ai được nhiều người bầu là lựa chọn cuối cùng nhất sẽ thắng".

Thứ hai, kết quả của một phiếu bầu không được phụ thuộc vào những lựa chọn tùy tiện về thứ tự diễn ra của các sự kiện. Điều này sẽ loại trừ thể thức đấu vòng tròn, nơi mà một ứng cử viên xui xẻo bị xếp vào vòng đầu sẽ có nguy cơ bị loại cao hơn những đối thủ nhập cuộc muộn hơn.

Thứ ba, một ứng cử viên thứ ba không có cơ hội thắng ,không được tác động tới kết quả của một cuộc đua giành cho hai người kia. Điều này sẽ loại trừ quy định đơn giản "phần thắng thuộc về số đông". Nếu phần thắng thuộc về số đông, vị thế của một ứng cử viên sẽ được cải thiện khi một ứng cử viên thứ ba kéo cử tri của đối thủ về phía anh này.

Vào đầu những năm 1950, nhà kinh tế học Kenneth Arrow (sau này đoạt giải Nobel) đã liệt kê một danh sách những yêu cầu hợp lý trong quy trình bầu cử dân chủ. Chúng đều mang hơi hướng của những gì tôi vừa trình bày. Sau đó Arrow bắt đầu tìm kiếm tất cả những quy định bầu cử đáp ứng được yêu cầu. Hóa ra là không có nhiều. Arrow đã có thể chứng minh – với sức mạnh không thể lay chuyển của toán học thuần túy – rằng cách *duy nhất* để thỏa mãn tất cả những yêu cầu này là chọn một cử tri và trao cho anh ta tất cả phiếu

bầu. Hóa ra cách thức "dân chủ" duy nhất đáp ứng được yêu cầu tối thiểu của nền dân chủ lại là xức dầu thánh cho một kẻ độc tài!

Khám phá của Arrow chắc hẳn đã tạo ra một khoảng lặng cho bất cứ ai tưởng tượng rằng việc tiến hành một hệ thống bầu cử dân chủ lý tưởng là điều có thể. Nhưng với tôi, dường như có một lý do cơ bản hơn rất nhiều để hoài nghi về nền dân chủ, hay thậm chí một nền dân chủ đi kèm với một bản hiến chương về các quyền không thể tước bỏ là chúng ta hoàn toàn không có giải trình nào cho hi vọng là nền dân chủ sẽ đem lại những kết quả tốt đẹp. Làm sao chúng ta chứng minh được, khi chúng ta liên tục "đánh trống lảng" xung quanh vấn đề "tốt đẹp" có nghĩa gì?

Sự ưu tiên của số đông có nên lấn áp phe đối lập tuy hăng hái nhưng lại chiếm số ít hay không? Phần lớn mọi người cho là không và ưa chuộng một hệ thống giúp tránh những kết cục như thế. Người ta thường quả quyết rằng hệ thống nhà nước cộng hòa hoạt động tốt hơn về mặt này, bởi thiểu số hăng hái có thể tổ chức để tạo nhiều sức ép đối với các đại diện của họ hơn là những gì phe đa số có thể trầy trật đem lại. Sự quả quyết này có vẻ đáng tin, nhưng cái gọi là có vẻ không phải là một bằng chứng.

Vậy phải làm gì để chứng tỏ rằng chính phủ cộng hòa đem lại kết quả tốt đẹp? Đầu tiên, bạn sẽ cần tới một học thuyết chính trị tích cực, các chính trị gia, và các nhóm gây áp lực. (Bằng một học thuyết *tích cực* tôi muốn nói tới một lý thuyết có thể dự đoán về các kết quả mà không phán xét tính phổ biến của chúng). Học thuyết của bạn sẽ cụ thể hóa các giả thuyết về hành vi ứng xử của các chính trị gia; chẳng hạn như, "chính trị gia hành động để tối đa hóa cơ hội tái cử của mình?" hay "chính trị gia hành động để tối đa hóa sức mạnh của mình khi còn đương nhiệm?" hay "chính trị gia hành động để làm giàu cho bạn bè của mình?" hoặc một số kết hợp của những điều này. Học thuyết kinh tế có thể dẫn dắt bạn từ giả định cho tới những hậu quả mang tính logic của chúng, cho phép bạn dự đoán đạo luật nào sẽ được ban hành trong những hoàn cảnh khác nhau. Có lẽ bạn muốn kiểm tra lý thuyết của mình với những quan sát thực tế trước khi đặt quá nhiều niềm tin vào đó.

Thứ hai, bạn sẽ cần tuyên bố thật chính xác bạn mong đợi những kết quả như thế nào. Chẳng hạn như nhóm thiểu số phải lớn tới mức nào hay hăng hái tới đâu trước khi họ được cho phép ngăn chặn mong muốn của đa số? Những câu trả lời như "đủ lớn và khá hăng hái" sẽ không đạt tiêu chuẩn; bạn phải tuyên bố các chi tiết với sự chuẩn xác của toán học. Những chi tiết như thế cấu thành một lý thuyết *quy phạm*, đối ngược với một lý thuyết tích cực; chúng mô tả điều gì được mong đợi chứ không phải điều sẽ xảy ra.

Cuối cùng, bạn có thể so sánh những dự đoán dựa trên lý thuyết tích cực của mình về kết quả thực tế với những tiêu chuẩn của kết quả được mong đợi, được tuyên bố cẩn thận trong lý thuyết quy phạm của bạn, và cố gắng chứng minh một điều gì đó về tần suất trùng hợp của chúng. Một lần nữa, bạn sẽ cần tới rất nhiều lý thuyết, có lẽ là dưới dạng toán học hợp lý.

Lý thuyết tích cực của những nhóm gây sức ép vẫn còn nằm trong giai đoạn tương đối trứng nước. Trong vòng 15 năm trở lại đây, một số bài viết có vẻ muốn thử sức trước vấn

đề này; rất nhiều bài viết hay nhưng không có bài viết chính thức nào. Thậm chí nếu chúng ta có được sự xa xỉ (mà hiện tại chưa thể mường tượng ra) về một lý thuyết tích cực được phát triển toàn diện và kiểm chứng hoàn hảo thì chúng ta vẫn cần một lý thuyết quy phạm riêng để cho thấy liệu hệ thống của chúng ta có được ưa chuộng hay không. Chúng ta luôn quay về một điểm: Cần có một triết lý đạo đức để phân biệt cái đúng và cái sai.

Bây giờ việc ưa chuộng nền dân chủ, hay nền dân chủ có giới hạn, hay một số biến tấu của nền dân chủ, đã *là* một triết lý, ít nhất là một triết lý sơ đẳng, và là thứ triết lý khá toàn vẹn cho một số người. Tuy nhiên, nó không phải là dạng triết lý *mang tính hệ quả*; nó đánh giá hệ thống chính trị bằng một tiêu chuẩn độc đoán sử dụng chính giá trị bản chất ("dân chủ là điều tốt") chứ không phải bằng những hệ quả của chế độ dân chủ đối với hạnh phúc của nhân loại. Chương trình nghiên cứu tôi vừa phác họa có thể được tóm tắt như sau: xác định những hệ quả của nền dân chủ, và sau đó quyết định liệu những hệ quả ấy (trái với bản thân ý tưởng của nền dân chủ) có chấp nhận được hay không.

Phần lớn các triết lý hiện diện trong những bài diễn thuyết chính trị đều có chủ trương vô hệ quả. Bất cứ tuyên bố về "quyền lợi" nào xuất hiện trước những ưu tiên của chúng ta đều nằm trong những quy định cụ thể như là một sự đối lập với những hệ quả của những quy định đó. Cả hai phe trong cuộc tranh luận về việc nạo phá thai – dù với mục đích thúc đẩy "quyền được sống" hay "quyền được lựa chọn" – đều là những điều vượt quá cái ngưỡng của chủ nghĩa hệ quả.

Kinh tế học không hề phản bác triết lý về quyền lợi. Nhưng các hệ quả cũng có ảnh hưởng và việc cân nhắc chúng theo một cách có hệ thống là điều nên làm. Vì những hệ quả chúng ta quan tâm liên quan tới hạnh phúc của nhân loại, nên sẽ là tiện lợi để tin rằng hạnh phúc là thứ đong đếm được, ít nhất là về mặt nguyên tắc. Chẳng hạn như, chúng ta biết điều đó là gì khi mà Jack hạnh phúc hơn Jill. Rất nhiều nhà kinh tế học nhạo báng những so sánh như thế. Họ tranh luận rằng hạnh phúc của Jack và Jill là những thứ hoàn toàn khác nhau và không thể dùng chúng để so sánh với nhau. Nhưng vì lợi ích của việc tiếp tục cuộc thảo luận này, hãy tạm gác sự hoài nghi ấy sang một bên.

Nếu hạnh phúc là thứ cân đong đo đếm được thì sẽ rất dễ để liệt kê một danh sách các triết lý mang tính hệ quả (hay trong thuật ngữ kinh tế, gọi là các tiêu chuẩn mang tính quy phạm). Một là, đi tìm điều tốt đẹp nhất cho người bất hạnh nhất. Nếu có thể đặt hạnh phúc ngang hàng với thu nhập, điều này có nghĩa là một thế giới toàn những người trung lưu sẽ tốt đẹp hơn một thế giới gồm một số người giàu và một số người nghèo. Nhưng nó cũng có nghĩa là người ta chấp nhận sự bất công, chỉ cần nó đem lại lợi ích cả cho những người ở dưới đáy xã hội. Một xã hội với các mức thu nhập khác nhau là nơi mà ngay cả những người nghèo nhất cũng có đủ cơm ăn được ưa chuộng hơn một xã hội mà tất cả chúng ta đều đói như nhau.

Một tiêu chuẩn quy phạm khác là, tối đa hóa tổng hạnh phúc của loài người. Bây giờ hành trang triết lý của chúng ta nặng hơn một chút, vì chúng ta được yêu cầu không chỉ so sánh hạnh phúc của Jack và Jill, mà còn phân cho mỗi loại một con số. Một hệ thống phân

cho Jack 4 đơn vị hạnh phúc và Jill 10 đơn vị (để tổng số là 14) tốt hơn một hệ thống phân cho Jack 6 và Jill 7 (để tổng số là 13).

Một khi bạn đã chấp nhận khả năng định lượng bằng con số, việc tăng tối đa *tổng số* sẽ chẳng còn gì đặc biệt nữa. Một tiêu chuẩn quy phạm khác là tối đa hóa *tích số* của hạnh phúc của con người. Điều này sẽ xoay ngược một số đánh giá. Bây giờ một hệ thống phân cho Jack 4 đơn vị hạnh phúc và Jill 10 đơn vị (để tích số là 40) sẽ *lép vế* so với một hệ thống phân cho Jack 6 và Jill 7 (để tích số là 42).

Dù giá trị của chúng có là gì, mỗi tiêu chuẩn này mang một vị thế mơ hồ, đối lập với - chẳng hạn như - một câu vô nghĩa muôn thuở là "tìm kiếm điều tốt đẹp nhất cho con số lớn nhất". (Khi bạn so sánh phân phối thu nhập 40 nghìn đô-la cho tất cả mọi người với 100 nghìn đô-la cho 3/4 và 25 nghìn cho số còn lại, điều nào tuân theo phương châm "tìm kiếm điều tốt đẹp nhất cho con số lớn nhất"? Câu trả lời của bạn cũng sẽ như của tôi thôi.) Chúng cũng hoàn toàn trừu tượng và chỉ có thể áp dụng được trong những ví dụ mang tính phi thực tế cao. Nhưng như tôi đã nói, nếu chúng ta không thể hiểu những ví dụ mang tính phi thực tế cao, chúng ta đừng hy vọng hiểu được thế giới.

Vấn đề là với tất cả các tiêu chuẩn này thì việc lựa chọn giữa chúng dường như rất độc đoán. Ai có thể nói liệu tối đa hóa tổng số hạnh phúc là điều nên làm hơn tối đa hóa tích số hạnh phúc? Tôi biết tới hai cách tiếp cận để vượt qua trở ngại này.

Một cách là bắt đầu viết ra một số yêu cầu hợp lý mà một tiêu chuẩn quy phạm cần thỏa mãn. Ví dụ, chúng ta có thể yêu cầu bất cứ khi nào có cơ hội cải thiện tình hình cho tất cả mọi người thì tiêu chuẩn quy phạm của chúng ta phải chứng tỏ được điều đó; việc này sẽ loại bỏ những thứ như "luôn cố gắng làm cho người bất hạnh nhất càng bất hạnh càng tốt" hay "giảm thiểu tổng hạnh phúc của loài người". Chúng ta có thể yêu cầu rằng tiêu chuẩn quy phạm của chúng ta đối với tất cả mọi người là như nhau; chúng ta không nên cho phép mình quan tâm tới đời sống của người da trắng hay của phụ nữ hơn đời sống của người da đen hay đàn ông.

Một khi chúng ta đã đồng tình với những yêu cầu này, việc lên danh sách tất cả các tiêu chuẩn quy phạm đạt yêu cầu trở thành một phép toán thuần túy. Không may là ngay cả khi những yêu cầu không thể bàn cãi đã được sàng lọc, kết quả thường gặp nhất là *không* tiêu chuẩn quy phạm nào thỏa mãn cùng một lúc tất cả tất cả các yêu cầu đó. Điều này chuyển trọng tâm của cuộc tranh luận sang: Bạn sẵn sàng loại bỏ những tiêu chuẩn hợp lý nào? Liệu chúng ta quan tâm nhiều hay ít về tính cân bằng giữa các cá nhân hơn là quan tâm tới việc phê chuẩn mỗi cơ hội cải thiện cuộc sống của tất cả mọi người? Toán học dạy chúng ta về sự thỏa hiệp; nó cho ta biết rằng *nếu* chúng ta muốn một tiêu chuẩn với một số đặc điểm nhất định nào đó thì chúng ta phải sẵn sàng rũ bỏ các đặc điểm khác.

Mặc dù cách tiếp cận này không giải quyết được vấn đề, nó đưa cuộc tranh luận lên một bậc cao hơn. Chúng ta không có cơ sở rõ ràng để ưu tiên cách tiếp cận *tổng số hạnh phúc* so với *tích số hạnh phúc*, nhưng dường như chúng ta có ưu tiên bản năng sâu sắc về các yêu

cầu như sự cân bằng. Một cái nhìn rõ ràng về các ưu tiên, cộng với một số học thuyết thuần túy sẽ quyết định tiêu chuẩn quy phạm mà chúng ta buộc phải chọn.

Có một cách tiếp cận thứ hai đối với vấn đề này, được giới thiệu lần đầu tiên bởi nhà kinh tế học John Harsanyi nhưng lại gắn nhiều với tên tuổi của triết gia John Rawls, người dùng nó làm cơ sở cho công trình bất hủ về thuyết công lý của ông. Trong quan điểm của Rawls hay của Harsanyi, chúng ta phải hình dung bản thân mình đằng sau *một lớp màn ngu dốt,* nơi chúng ta không biết tới cả danh tính của chính mình. Sau lớp màn này, chúng ta biết rằng số phận chúng ta được dành cho cuộc đời của *một ai đó*, nhưng tất cả các sinh vật trên trái đất đều có khả năng như nhau. Theo Rawls, một xã hội công bằng chính là nơi chúng ta sẽ chọn được sinh ra nếu bị buộc phải lựa chọn đằng sau lớp màn.

Những người ủng hộ Rawls tranh luận rằng nếu chúng ta tước đi tất cả tri thức của mỗi cá nhân, chúng ta sẽ đều đồng tình rằng thế giới sẽ nên như thế nào. Các quan sát về các hành vi thực tế thậm chí có thể giúp chúng ta đoán trước chúng ta sẽ đồng tình về những khía cạnh nào. Chúng ta biết rằng khi người ta có thể bảo hiểm trước nguy cơ bị bệnh hiểm nghèo, họ thường sẽ làm điều đó. Sẽ là có lý để suy luận rằng nếu chúng ta có thể bảo hiểm cho nguy cơ thiểu năng bẩm sinh hay việc bị tật nguyền hay kém may mắn, chúng ta cũng sẽ làm điều đó. Đằng sau lớp màn, những dạng bảo hiểm như thế sẽ tồn tại: chúng ta có thể đồng tình rằng những người sinh ra đã có năng khiếu và khỏe mạnh sẽ chia sẻ thu nhập của mình với những người khác. Bởi vì chúng ta đều muốn kí những hợp đồng như thế đằng sau lớp màn, những người ủng hộ Rawls tranh luận rằng điều này phải được bắt buộc trong cuộc sống.

Bản thân Rawls còn tiến xa hơn. Ông tin rằng sau khi tán đồng về một số quyền cơ bản nhất định, chúng ta sẽ nỗ lực tập trung vào việc cải thiện đời sống của ít nhất một người hạnh phúc. Xét ở phương diện cực đoan nhất, điều này có nghĩa là chúng ta sẽ ưa chuộng một thế giới trong đó tất cả mọi người tồn tại toàn là những tỉ phú và một sinh linh tội nghiệp chết vì đói.

Những người chấp nhận mô hình lớp màn khác có những mong đợi khác nhau về những gì chúng ta đã đồng tình. Harsanyi đưa ra một tranh luận – chỉ có điều nó hơi phức tạp quá để thuật lại tại đây – minh họa rằng dưới những điều kiện hợp lý nhất định, chúng ta sẽ bị buộc phải đồng ý với công thức *tổng số hạnh phúc*. Tôi rất yêu thích tranh luận này bởi tôi tự khám phá ra nó và trong vài ngày đã tin nó là nguồn gốc. Trong những ngày đó, tôi chia sẻ điều này với các bạn bè của mình.. Một số người thấy nó là một sự thông minh tuyệt vời và một số cho đó là ý tưởng hoàn toàn ngu ngốc. Cuối cùng, một đồng nghiệp có học vấn cao hơn của chúng tôi là William Thomson thông báo rằng luận điểm đó đã được Harsanyi tìm ra vài thập kỉ trước và từ đó đến nay đã được sử dụng rộng rãi.

Tiêu chuẩn lớp màn dường như không đủ để giải quyết một số vấn đề đạo đức nghiêm trọng, bởi nó thất bại trong việc chỉ rõ ai là người đứng sau lớp màn. Câu trả lời thông thường sẽ là "tất cả mọi người", nhưng có những trường hợp "tất cả mọi người" mơ hồ hơn cái tên của nó. Người ta có nên coi việc cho phép giết hải cẩu để làm áo khoác là được phép hay không? Tôi có thể đưa ra một câu trả lời nếu tôi biết tôi sẽ sinh ra là bất kì một ai đó;

nhưng câu trả lời sẽ khác rất nhiều nếu khi tôi sinh ra làm một chú hải cẩu. Việc nạo phá thai có hợp pháp hay không? Câu trả lời của tôi đằng sau lớp màn có thể phụ thuộc vào việc liệu “thai nhi bị phá” có phải là một trong danh tính người ta phân cho tôi hay không. Để quyết định xem liệu những thai nhi có đứng sau lớp màn cùng với chúng ta hay không, thì chúng ta phải tự hỏi xem liệu chúng có được coi là con người hoàn thiện hay không. Điều này đối với tôi, dường như lại đưa chúng ta quay trở lại với câu hỏi mà chúng ta đang tìm lời giải đáp.

Tôi tin rằng những tranh luận từ những đặc tính cơ bản hay từ đằng sau lớp màn có thể giúp ích rất nhiều trong việc làm sáng tỏ suy nghĩ của chúng ta và cũng cảnh báo chúng ta về những điều không nhất quán còn ẩn giấu. Tuy vậy, tôi ngờ rằng việc lựa chọn tiêu chuẩn quy phạm sẽ hoàn toàn dựa vào thị hiếu. Và thực tế, đó là nguồn gốc của một nghịch lý đầy hấp dẫn.

Hãy để tôi minh họa nghịch lý ấy trong trường hợp cực đoan đến độ nó gần như là thứ phù phiếm. Giả sử chúng ta đồng ý soạn một chính sách dựa vào tiêu chuẩn quy phạm mà tiêu chuẩn đó yêu cầu chúng ta tối đa hóa đời sống của những người bất hạnh nhất thế giới. Lần theo một cuộc tìm kiếm lớn, chúng ta định vị được sinh linh bất hạnh đó và hỏi anh ta rằng chúng ta có thể làm gì để khiến anh hạnh phúc hơn. Anh ta trả lời rằng anh thích sống trong một thế giới nơi tiêu chuẩn quy phạm không liên quan tới sự hạnh phúc của người bất hạnh nhất.

Với ưu tiên này, việc áp dụng tiêu chuẩn quy phạm một cách nhất quán sẽ là điều hoàn toàn bất khả thi. Cách duy nhất để áp dụng nó là rũ bỏ nó.

Ngoài ra, giả sử chúng ta đã đồng tình với việc tăng tối ta tổng số hạnh phúc của loài người và phát hiện ra rằng chúng ta có thể tăng tổng số hạnh phúc bằng cách đồng ý *không* tăng tối đa tổng số hạnh phúc. Mục tiêu của chúng ta một lần nữa lại mâu thuẫn với chính mình.

Trong những hoàn cảnh khác nhau, chúng ta có thể chứng minh về mặt toán học rằng hầu hết các tiêu chuẩn quy phạm sẽ phải vướng vào những nghịch lý như thế này. Nếu chúng ta loại trừ những ứng cử viên oái ăm này, sự lựa chọn giữa các tiêu chuẩn quy phạm sẽ tự động thu lại còn một con số, được xử lý được trước khi chúng ta bắt đầu quá trình triết lý.

Đây có lẽ là nghịch lý tuyệt nhất. Đôi lúc người ta khăng khăng rằng hành vi đạo đức là vấn đề thuộc về thị hiếu cá nhân và lý thuyết thuần túy chỉ có thể đóng góp rất ít cho cuộc thảo luận. Thực tế, đó chính là *vì* hành vi đạo đức là vấn đề thuộc về thị hiếu cá nhân mà lý thuyết thuần túy có thể khai thác các nghịch lý có khả năng loại trừ một loạt những tiêu chuẩn quy phạm không thể áp dụng được.

Nếu bạn trưng cầu ý kiến của các nhà kinh tế học, bạn có lẽ sẽ tìm ra ưu tiên rõ ràng dành cho một tiêu chuẩn quy phạm mà tôi chưa trình bày. Tiêu chuẩn này mang cái tên ghê gớm đến mức dễ đánh lừa người ta: *hiệu quả kinh tế* hay *phân tích lợi ích – chi phí*. Tôi nghĩ nó đáng được bàn tới trong một chương riêng.

CHƯƠNG 7

TẠI SAO THUẾ LẠI XẤU

Logic của tính hiệu quả

Vào một ngày lộng gió ở New Orleans, tờ đô-la tôi đang cầm bỗng bị tuột khỏi tay. Trong khi nó đang bay tới miệng cống để rồi biến mất mãi mãi, tôi bắt đầu với tay ra để chộp lấy nó. David Friedman – người bạn đồng hành, đồng nghiệp và tạm thời còn là thiên thần trông coi linh hồn tôi – đã giữ tay tôi lại. Tôi vừa mới lập luận rằng hiệu quả kinh tế chính là kim chỉ nam cho hành động của mỗi cá nhân. Đánh giá theo tiêu chuẩn này thì sự can thiệp của David đã giúp tôi khỏi phạm phải một hành động trái đạo lý một cách vô thức.

Giả sử rằng sự hợp đạo lý của một hành động có thể được đánh giá qua sự đóng góp của nó vào hiệu quả kinh tế nghe có vẻ cũng bất hợp lý chẳng kém gì giả sử rằng giá trị thẩm mỹ của một pho tượng có thể được đánh giá thông qua tính hữu dụng của nó khi được dùng làm vật chặn cửa vậy. Nếu đó là cũng phản ứng của bạn, thì có lẽ một phần vì tôi vẫn chưa nói cho bạn biết các nhà kinh tế học muốn nói gì khi họ bàn về tính hiệu quả. Chẳng hạn, nếu bạn không thấy rằng việc cứu lại tờ đô-la đó là không hiệu quả, vậy thì bạn và tôi đang sử dụng từ “hiệu quả” theo những cách khác nhau.

Tôi sẽ nói thêm về tờ đô-la đó ở đoạn sau trong chương này, nhưng trước hết tôi muốn giải thích hiệu quả là gì và tại sao các nhà kinh tế học lại quá chú tâm đến nó như vậy. Tôi sẽ bắt đầu bằng việc giải thích tại sao các loại thuế đều xấu.

Khía cạnh hiển nhiên nhất cho thấy thuế là xấu nằm ở chỗ chẳng vui vẻ gì khi phải nộp thuế. Nhưng lý do này cũng chưa được thuyết phục cho lắm; ai đó cũng có thể lập luận rằng thuế là tốt vì thật là thích thú khi được thu thuế của kẻ khác. Mỗi đồng đô-la thuế nộp đi là một đô-la thuế được thu về, cho đến nay thì các tính toán cho thấy mặt tốt đã hoàn toàn triệt tiêu được mặt xấu.

Hãy cho phép tôi trình bày cụ thể hơn. Giả sử nhân viên thu thuế thu của bạn 1 đô-la và trao nó cho bà nội tôi coi như là một phần trong số tiền bảo hiểm xã hội của bà. Vì tôi quan tâm đến bà nội tôi hơn là quan tâm tới bạn nên tôi sẽ có xu hướng ủng hộ cách thu xếp này. Bạn và những ông bạn của bạn, những người chưa từng biết mặt bà nội tôi, chắc chắn sẽ có quan điểm khác hẳn. Nhưng trong khoa học kinh tế, không gì có thể chỉ ra xem liệu giữa bạn

và bà nội tôi ai xứng đáng hơn ai. Một người quan sát khách quan chắc hẳn sẽ im lặng khi phải bày tỏ ý kiến xem quá trình chuyển đổi đó là đáng ước ao hay không.

Do đó, rất đáng chú ý khi các nhà kinh tế học đều đồng tình rằng thuế rõ ràng là xấu ở một điểm. Nói ngắn gọn, thuế là xấu vì người ta có thể trốn thuế. Và những vụ trốn thuế này gây ra những tổn thất kinh tế mà chẳng mối lợi nào thu về có thể bù đắp được.

Hầu như mọi thứ bạn mua đều là một món hời, theo nghĩa bạn mua được nó với mức giá thấp hơn mức cao nhất mà bạn sẵn sàng trả. Giống như chiều nay tôi vừa mới mua được một chiếc áo sơ-mi với giá 20 đô-la mà tôi vẫn sẽ vui lòng bỏ ra 24 đô-la để mua. Tôi thực sự cảm thấy là khi bước chân ra khỏi cửa hàng tôi đã lời thêm được 4 đô-la so với khi bước chân vào. Một điều tuyệt hơn nữa là, khoản lời 4 đô-la này của tôi chẳng làm ai thiệt hại gì, vậy là không chỉ riêng tôi mà cả thế giới này đã lời thêm 4 đô-la. Khoản 4 đô-la được lợi này chính là thứ các nhà kinh tế học gọi là khoản "thặng dư tiêu dùng".

Nếu thuế bán hàng đẩy giá của chiếc áo sơ-mi đó lên 23 đô-la, thì 3 đô-la tôi mất đi cũng chính là 3 đô-la cơ quan thuế thu về. Nhưng nếu thuế bán hàng tiếp tục tăng và đẩy giá áo lên tới 25 đô-la thì một điều hoàn toàn khác biệt sẽ xảy ra. Để trốn thuế, tôi có thể chọn cách không mua chiếc áo nữa. Giờ thì 4 đô-la thặng dư của người tiêu dùng dành cho tôi chỉ đơn giản là không còn nữa. Tôi bị mất đi 4 đô-la, đồng thời cũng chẳng có thêm ai được hưởng lợi trong chuyện này cả.

Tất nhiên, sẽ vẫn có người nào đó mua chiếc áo với giá 25 đô-la, và thiệt hại của những người đó sẽ được bù lại bởi khoản thu về của cơ quan thuế (hay bất cứ ai được hưởng lợi từ khoản thuế đó). Nhưng mất mát của tôi, cũng như những khoản mất mát tương tự của những người như tôi, là thứ mà các nhà kinh tế học gọi là khoản tổn thất vô ích. Nó không được bù lại bởi cơ quan thuế hay bất kỳ ai cả.

Thuế hầu như luôn đem đến nhiều tác hại hơn là lợi ích. Để thu về một đô-la, bạn cần phải lấy đi một đô-la của ai đó; và điều đó hầu như không thể tránh khỏi, trong quá trình đó bạn đã ngăn cản quyết định mua một chiếc áo sơ-mi, hay xây một ngôi nhà, hoặc làm việc thêm giờ của một người nào đó. Khi một chính sách đem đến nhiều tác hại hơn lợi ích – có nghĩa là khi nó tạo ra những khoản tổn thất vô ích – thì chúng ta gọi đó là sự thiếu hiệu quả, và có xu hướng cho rằng nó sai trái.

Loại thuế duy nhất tránh được hoàn toàn việc tạo ra các khoản tổn thất vô ích là thuế đầu người, theo đó mỗi người phải trả một khoản thuế cố định được xác định trước mà không phụ thuộc vào thu nhập, tài sản, các hoạt động mua bán, hay bất cứ thứ gì khác mà anh ta ít nhiều nắm quyền kiểm soát. Về mặt lý thuyết, các nhà kinh tế học yêu thích thuế đầu người, mặc dù trên thực tế chúng ta phải thừa nhận rằng đây là một giải pháp quá khắc nghiệt để giải quyết vấn đề về tính không hiệu quả.

Điều này có nghĩa là nếu chúng ra đặt ra bất kỳ hình thức chính quyền nào đi nữa, và nếu chúng ta không sẵn sàng chấp nhận cung cấp tài chính cho chính quyền đó hoàn toàn bằng thuế đầu người một cách cực đoan, thì tất yếu chúng ta phải chấp nhận một lượng tổn

thất vô ích nhất định. Tuy vậy, khoản tổn thất vô ích phát sinh từ các chính sách thuế khác nhau có thể dao động cực kỳ lớn về quy mô tổn thất. Khi một chính sách làm phát sinh khoản tổn thất vô ích quá lớn, các nhà kinh tế học thường phải tìm kiếm một giải pháp thay thế.

Cách thức phân tích này – đánh giá những gì mà mỗi cá nhân được và mất, là đặc trưng của các nhà kinh tế học. Chẳng hạn, khi được yêu cầu ước lượng mức thuế đánh vào xe hơi nước ngoài, các nhà phân tích chính sách không chuyên về kinh tế thường có xu hướng bàn luận đến những tác động tới công ăn việc làm trong ngành công nghiệp xe hơi nội địa, tới lợi nhuận của General Motors, thậm chí tới thâm hụt thương mại và ngân sách của chính phủ. Một vấn đề đặt ra với cách phân tích này là nó chẳng hề cung cấp được tiêu chí nào để lượng giá mặt lợi so với mặt hại. (Liệu mức tăng 4% về công ăn việc làm cho công nhân sản xuất xe hơi có đáng để làm tăng giá xe hơi lên 3% không? Và còn khoản tiền 1 tỷ đô-la thâm hụt thương mại thì sao?). Nó thậm chí còn không cung cấp được một tiêu chí nào để xác định một hệ quả nhất định là tích cực hay tiêu cực (Việc tăng sản lượng xe hơi sản xuất trong nước – kèm theo sự tiêu hao các nguồn lực quý giá – là điều tích cực hay tiêu cực đây?). Các nhà kinh tế học tư duy theo cách hoàn toàn khác. Chúng tôi chỉ xem xét tới ảnh hưởng tới các cá thể (tất nhiên, bởi vì các cá nhân bị ảnh hưởng bởi lợi nhuận của ngành công nghiệp xe hơi và mức thâm hụt của chính phủ, chúng ta có thể vẫn phải cân nhắc tới những yếu tố đại loại như vậy, nhưng chỉ như một bước trung gian). Với mỗi cá thể trong nền kinh tế, chúng tôi đặt câu hỏi: Người này sẽ có lợi hay bị thiệt hại từ mức thuế suất này, và bao nhiêu? Những khoản lợi nhuận và thiệt hại bao gồm các thay đổi về giá trị thặng dư của người tiêu dùng, thay đổi về mức lợi nhuận của các nhà sản xuất, những khoản thu nhập mà chính phủ có được từ thuế, và bất cứ điều gì khác mang các giá trị cá thể. Chúng tôi gộp tất cả các khoản lợi nhuận của những người thắng cuộc cũng như tổng thiệt hại của những kẻ thua cuộc. Nếu những người thắng cuộc kiếm được nhiều hơn so với những gì những người thua cuộc mất đi, chúng tôi sẽ coi chính sách đó là đáng hoan nghênh. Nếu những người thua cuộc mất nhiều hơn so với những gì bên thắng cuộc thu về, chúng tôi gọi mức chênh lệch đó là tổn thất vô ích, tuyên bố rằng chính sách này không hiệu quả, và lấy lượng tổn thất vô ích ra làm thước đo cho mức độ kém hấp dẫn của nó.

Điều quan trọng ở đây là không phạm phải sai lầm truyền thống của những người không phải là nhà kinh tế học khi nhấn mạnh quá mức vào những gì thuần túy vật chất. Khi chúng tôi nói sẽ xem xét tới mọi thứ mà con người coi là có giá trị, chúng tôi đã thực sự làm như vậy.

Giả sử tập đoàn Exxon có được quyền khoan thăm dò tại một khu vực hẻo lánh, nơi nhìn chung mọi người đều nhất trí rằng việc khai thác sẽ chỉ gây ra những ảnh hưởng không đáng kể tới môi trường theo nghĩa truyền thống. Tuy thế, một nhóm hoạt động cho Quyền bảo tồn tài nguyên, cho rằng sự thanh thản của cá nhân họ bị đe dọa bởi nhận thức về việc dầu mỏ đang bị hút lên khỏi nơi nó đang nằm bình lặng trong lòng đất, và đệ đơn

kiện nhằm ngăn chặn hành động của Exxon. Ai sẽ dành thắng lợi xét theo logic hiệu quả kinh tế một cách lạnh lùng?

Xét trên lập luận về hiệu quả kinh tế thuần túy, chúng ta vẫn chưa có đầy đủ dữ liệu để bàn luận. Nếu Exxon tiến hành khảo sát, người chiến thắng sẽ là các cổ đông của Exxon, những người này sẽ nhận thấy giá trị cổ tức của mình tăng lên; hoặc có thể là người lao động địa phương, những người nhận thấy mức lương cũng như các triển vọng về việc làm đột nhiên tăng lên; và có thể là các lái xe, những người có thể nhận thấy giá xăng giảm xuống. Thất bại thuộc về các nhà hoạt động cho Quyền bảo tồn tài nguyên, họ sẽ khó có thể ngủ ngon giấc. Các tiêu chí về hiệu quả yêu cầu chúng ta phải đo đạc tất cả những cái được và mất theo quan điểm *tự nguyện chi trả* và phải đối chiếu tổng số cái thu về và cái mất đi.

Có thể ước đoán rằng một cổ đông trông chờ kiếm được 50 đô-la nhờ dự án có thể đồng ý bỏ ra tới 50 đô-la nếu cần để đạt tới một phán quyết có lợi cho Exxon. Nó được tính tương đương với 50 phiếu đồng thuận cho việc khoan thăm dò. Phía cương quyết chống đối có thể đồng ý trả tới 3.000 đô-la để ngăn chặn phán quyết đó. Nó được tính tương đương với 3.000 phiếu chống.

Một người thất nghiệp sinh sống tại địa phương mong có thể kiếm được 30.000 đô-la nhờ làm việc cho Exxon nếu thỏa thuận được thông qua, anh ta cũng sẽ bỏ phiếu tán thành – tuy nhiên sẽ thấp hơn cái giá 30.000 đô-la. Anh ta sẵn sàng chi trả phần nào để có được công việc đó, nhưng chắc chắn anh ta sẽ không thể đồng ý chi trả bằng toàn bộ số lương anh ta mong nhận được. Mặc dù vậy, có lẽ anh ta sẽ đồng ý bỏ ra tới 10.000 đô-la để có được công việc (nói cách khác, anh ta có thể sẵn sàng chấp nhận công việc với mức lương không dưới 20.000 đô-la). Như vậy có thêm 10.000 phiếu thuận nữa cho việc khoan thăm dò.

Về nguyên tắc, bất kỳ ai quan tâm đến kết quả đầu ra đều được phép đưa ra một con số bầu chọn tỷ lệ thuận với khả năng chi trả của mình để nhận được kết quả như mong đợi. Một quyết định mang lại hiệu quả sẽ thu được nhiều phiếu bầu chọn nhất.

Tôi xin dùng cuộc chiến giữa Exxon và những người phản đối để chỉ ra điểm mấu chốt tại sao các nhà kinh tế học phải lấy làm tiếc mà thừa nhận rằng họ không đủ khả năng. Một quyết định không đem lại lợi ích *luôn luôn* triệt tiêu cơ hội khiến tất cả mọi người vui vẻ hơn. Giả sử tổng số tiền có thể chi ra cho việc khoan thăm dò là 10 triệu đô-la, và tổng số tiền chi ra để chống lại hoạt động thăm dò là 5 triệu đô-la, nhưng phán quyết của quan tòa (một phán quyết không hiệu quả) không cho phép tiến hành khoan thăm dò. Vậy thì một phán quyết khác có thể khiến cho *cả hai phía* hài lòng hơn là: Cho phép tiến hành khoan thăm dò, nhưng buộc các bên thăm dò phải trả tổng cộng 7,5 triệu đô-la cho bên phản đối hoạt động thăm dò để xoa dịu nỗi thất vọng của họ.

Theo như phán quyết thay thế, các nhà thăm dò sẽ thu về 10 triệu đô-la lợi nhuận để bù lại cho khoản mặc cả trị giá 7,5 triệu đô-la, trong khi những người phản đối hoạt động thăm dò được trả 7,5 triệu đô-la để bù đắp cho khoản tiền 5 triệu đô-la đã bỏ ra. Trên thực tế, về nguyên tắc, số tiền thu về và số phải trả có thể được dàn xếp sao cho mỗi nhà thăm dò sẽ

phải trả đúng 75% khoản thu nhập từ hoạt động liên quan đến thăm dò khai thác, và mỗi người phản đối hoạt động thăm dò sẽ nhận được chính xác 150% của những gì đã bỏ ra cho hoạt động liên quan đến thăm dò khai thác. Nếu tổ chức một cuộc trưng cầu dân ý, với các lựa chọn duy nhất giữa phán quyết trên và phán quyết thực tế của quan tòa đưa ra, việc bỏ phiếu lật lại quan tòa là điều tất yếu.

Trong một cuộc bầu chọn giữa hai phương án, bất cứ phương án nào mà cuối cùng lại nhận được 0 phiếu bầu về mình thì thường bị coi là mắc sai sót nghiêm trọng. Và bất cứ một phương án nào không có tính hiệu quả về mặt kinh tế cũng sẽ không nhận được phiếu nào để cạnh tranh với một lựa chọn khác hợp lý hơn.

Một cuộc tranh cãi không hiệu quả luôn luôn không tốt song không có nghĩa là một lý luận hiệu quả luôn luôn tốt. Nhưng vì hiệu quả là sự thay thế duy nhất cho sự thiếu hiệu quả, do đó các nhà kinh tế học có xu hướng ưu ái nó hơn.

Có hai điều trái ngược rõ rệt trong cách lý luận này, trong đó một điều hoàn toàn chẳng liên quan gì đến vấn đề và điều còn lại là sự thật. Thứ nhất, một vị quan tòa với trình độ có hạn không thể đoán định được một người lao động có thể tự nguyện chi trả bao nhiêu vì công việc của anh ta, càng không thể đoán được những người hoạt động vì Quyền bảo tồn tài nguyên có thể chấp nhận bao nhiêu để bảo tồn một giếng dầu ở nguyên trạng thái tự nhiên của nó. Điều đó có phần đúng nhưng lại hoàn toàn chẳng liên quan gì[*]. Các vị quan tòa, đồng thời là người trần mắt thịt, đôi khi cũng bị lên án do đã chệch hướng mục tiêu của họ. Điều đó không giúp họ giảm nhẹ trách nhiệm phải lựa chọn giữa các mục đích một cách thích đáng. Câu hỏi không phải là "Liệu các chính sách có nên luôn có hiệu quả không?", mà là "Nói chung, chúng ta có nên cố gắng nghĩ ra các chính sách có hiệu quả, nỗ lực hết sức có thể với những hiểu biết có hạn mà chúng ta nắm trong tay?"

Đối với một ứng cử viên thì việc bị thua trong một cuộc bầu cử nào đó không nhất thiết phải bị coi là sai lầm nghiêm trọng, ngay cả khi 100% phiếu bầu thuộc về một lựa chọn khác – người thậm chí còn không nằm trong cuộc đua chính. Trong ví dụ của tôi, vị quan tòa có thể cho phép việc khoan thăm dò hoặc ngăn cấm nó. Việc cho phép thăm dò và đồng thời ra phán quyết yêu cầu một mớ bòng bong chi phí phụ có thể không phải là một lựa chọn. Nên chăng cần loại bỏ vị trí bên phản đối thăm dò chỉ bởi nó lép vế hơn một kế hoạch thậm chí vẫn chưa được xem xét? Và nếu việc này loại bỏ được lập luận chống lại sự thiếu hiệu quả, thì ta còn lại gì cho lập luận về sự hiệu quả?

Những câu hỏi như vậy làm rối trí rất nhiều nhà kinh tế học và hình thành một lý do khiến hầu hết chúng ta còn miễn cưỡng trong việc chấp nhận khái niệm hiệu quả thuần túy làm viễn cảnh cho lợi ích tối ưu. Thế nên tôi nghĩ sẽ là hoàn toàn công bằng khi phát biểu rằng nói chung rất nhiều nhà kinh tế học nhất trí cho rằng tính hiệu quả nên nắm giữ vai trò đáng kể trong việc thiết lập chính sách xã hội.

Lập luận về tính hiệu quả buộc các nhà kinh tế học nhìn các cuộc tranh luận thông thường bằng con mắt bất thường. Hãy cùng xem xét cuộc tranh cãi thường niên về lực lượng quốc

phòng. Khi so sánh giữa chế độ quân dịch bắt buộc và quân tình nguyện, các nhà bình luận thường cho rằng ưu điểm của chế độ quân dịch là chi phí thấp hơn. Quan điểm như vậy là sai lầm. Tiền lương trả cho các binh sĩ tình nguyện là rút ra từ túi tiền của những người đóng thuế và chảy vào túi các quân nhân. Số tiền lương này không bị mất đi; chúng chỉ đơn giản được chuyển từ bộ phận này trong xã hội sang một bộ phận khác. Theo cách tính của các nhà kinh tế, những chuyển đổi kiểu này không phải là các chi phí thực tế.

Chi phí duy trì quân đội đúng bằng giá trị của các cơ hội mà các thanh niên đã bỏ qua khi họ trở thành quân nhân. Giá trị của các cơ hội này được tính bằng những gì mà binh sĩ sẵn sàng chi trả để có được chúng. Khi một thợ cơ khí hoặc một sinh viên hay một gã vô công rồi nghề trên bãi biển gia nhập quân đội, anh ta đã mất đi cơ hội sửa chữa xe hơi, hay theo đuổi việc học hành, hoặc bắt được một con sóng lớn. Những cơ hội này thực sự tan biến; thế giới trở nên có ít thợ sửa xe hơn, ít sinh viên hơn, hoặc ít vui vẻ hơn. Trong tính toán của nhà kinh tế học, đó là cái giá duy nhất phải trả.

Thử tưởng tượng một thanh niên có thể đòi hỏi 30.000 đô-la cho việc anh ta tình nguyện đi lính. Nếu anh này bị gọi đi lính nghĩa vụ và không được trả một đồng nào tức là anh ta đã thiệt mất sự tự do đáng giá 30.000 đô-la. Nếu anh này đi lính nghĩa vụ và được trả 18.000 đô-la thì anh ta vẫn thiệt 12.000 đô-la và những người đóng thuế để trả lương cho anh ta bị thiệt 18.000 đô-la; tổng số tiền vẫn là 30.000 đô-la. Nếu chúng ta thuê chính người thanh niên đó gia nhập lực lượng gồm hoàn toàn quân tình nguyện thì những người đóng thuế cũng vẫn phải đóng góp 30.000 đô-la; tổng số vẫn không có gì thay đổi so với trước.

Cách tốt nhất để nhìn nhận sự vô lý của luận điệu cho rằng chế độ quân dịch ít tốn kém hơn đó là thử tưởng tượng chính cậu thanh niên đó bị đánh thuế 30.000 đô-la rồi sau đó trao lại cho anh ta với danh nghĩa lương bổng nhờ gia nhập quân đội. Chắc chắn đề xuất này cũng không khác gì chế độ quân dịch dù hiểu theo cách nào đi nữa. Nếu các tính toán chỉ cho bạn thấy khoản tiền lương trả cho binh lính luôn tốn kém hơn việc gọi họ đi quân dịch, thì ví dụ trên sẽ cho bạn thấy bạn cần có một hệ thống sổ sách kế toán mới.

Giờ hãy xoay qua một tranh cãi thường gặp khác: sự gia tăng chi tiêu cho nghị viện. Sự gia tăng này tạo ra hai tác động. Thứ nhất, nó phân phối lại đầu vào bằng cách khiến cho các nghị sĩ trở nên giàu có hơn thông qua những khoản chi của những người đóng thuế. Thứ hai, nó thu hút được tầng lớp ưu tú hơn trong số các ứng viên trong tương lai. Thông thường quan điểm phi kinh tế học cho rằng tác động thứ nhất là bất lợi còn tác động thứ hai có lợi. Nhưng nếu chúng ta nghiêm túc nhìn nhận về mặt hiệu quả, hiệu ứng thứ nhất không gây ra tác động, còn hiệu ứng thứ hai có thể xem như có hại.

Có thể sẽ xuất hiện một người thợ cơ khí khác thế chỗ người thợ cũ, nhưng khi đó xã hội lại mất đi bất cứ một người làm nghề nào khác mà người thợ cơ khí mới này đã có thể trở thành.

Thực vậy, tác động thứ hai rất khó đoán định được. Mức lương cao hơn chỉ bảo đảm rằng các cuộc tranh cử trong tương lai sẽ càng trở nên khốc liệt hơn. Cái giá phải trả cho việc tham gia vào các chiến dịch dai dẳng có thể làm tan biến tất cả lợi ích của mức lương

cao hơn. Thực tế, điều này có thể khiến cho việc thu hút các ứng viên có phẩm chất tốt trở nên vừa dễ dàng hơn lại vừa khó khăn hơn. Nhưng để tiện lập luận, tôi xin giả thiết rằng mức lương cao hơn thực sự có sức hấp dẫn mạnh đối với các ứng viên tốt.

Đối với tác động đầu tiên, theo logic hiệu quả, nó đòi hỏi chúng ta có quan điểm trung lập khi nhìn nhận các trao đổi thuần túy của dòng thu nhập đầu vào khi người hưởng lợi là một nghị sĩ quốc hội. Còn tác động thứ hai, hãy luôn nhớ rằng những nghị sĩ tân tiến phải đến từ hàng ngũ những nghề nghiệp khác, vì thế nếu chúng ta thu hút một tầng lớp công nhân viên chức có *năng lực tốt hơn*, thì cũng phải chấp nhận một đội ngũ các quan tòa, luật sư, bác sĩ hoặc các nhà kinh tế học *kém cỏi hơn*. Cái giá thật sự cho một nghị sĩ giỏi không phải mức lương của ông ta mà chính là cơ hội đã bị bỏ qua để sử dụng tài năng xuất chúng của ông ta vào các lĩnh vực khác. Liệu cái giá đó có phù hợp với lợi ích thu được? Tôi không có ý kiến gì về điều này.

Lý luận dựa trên tính hiệu quả dẫn tới sự căm ghét của các nhà kinh tế học đối với lạm phát. Lạm phát gây tốn kém cho những người có thu nhập danh định không thay đổi; song nó cũng mang lại lợi ích vừa đúng bằng lượng đó cho những người phải trả cho các khoản thu nhập danh định được ấn định ấy. Một cuộc lạm phát ngoài mong đợi có thể là ân huệ đối với người đi vay bởi anh ta có thể trả cho khoản vay của mình bằng những đồng đô-la lạm phát; điều này – cũng với mức độ đúng như vậy – đồng thời thật đối với người cho vay được trả lại tiền. Các tác động này thường được đề cập đến với danh nghĩa là hậu quả chủ yếu của lạm phát, chúng tự triệt tiêu lẫn nhau và hoàn toàn không gây ra một tác động thực tế nào về mặt hiệu quả.

Cái giá thực sự về mặt kinh tế của lạm phát, cũng tương tự như chi phí kinh tế thực tế của thuế, ở chỗ nó khiến cho mọi người phải có những hành động tốn kém để tránh xa nó, và các động thái này chẳng đem lại lợi ích cho ai cả. Vào thời điểm xảy ra lạm phát, mọi người thường ít giữ tiền mặt hơn, bởi tiền mặt mất giá ngay cả khi chúng vẫn nằm yên trong túi họ. Điều này chỉ càng khiến cho việc mua một chiếc áo thun lót ngay khi nảy ra ý định, muốn bắt một chiếc taxi trong một đêm mưa bão bất chợt, hay trải qua một ngày mà không cần phải lượn qua máy ATM trở nên khó khăn hơn. Các cửa hàng bán lẻ giữ lại ít tiền mặt trong ngăn kéo hơn và nhanh hết tiền trả lại hơn. Các hãng sản xuất lớn giữ lại ít tiền mặt trong tay hơn khi gặp phải các trường hợp khẩn cấp ngoài ý muốn và buộc phải đối phó với tình trạng khẩn cấp đó bằng các giao dịch tài chính đắt đỏ. Những thiệt hại này đều là những mất mát không trả nổi – chúng mất đi mà không có một khoản thu nào bù đắp lại. Có thể chúng có vẻ không đáng kể so với toàn bộ hệ thống lớn, nhưng ước tính tổng thiệt hại không được bù đắp do lạm phát gây ra cũng lên tới khoảng 15 tỷ đô-la mỗi năm đối với nước Mỹ, tức là 60 đô-la trên mỗi người dân Mỹ – một con số hầu như không đáng lưu tâm, nhưng cũng không hoàn toàn nhỏ chút nào.

Khi xảy ra lạm phát nghiêm trọng, những thiệt hại không được bù đắp có thể trở thành khổng lồ. Trong cuộc siêu lạm phát xảy ra tại Hungary năm 1948, công nhân được trả lương ba lần mỗi ngày và vợ/ chồng họ cả ngày chỉ làm một việc chạy qua chạy lại giữa nơi làm

việc và ngân hàng, cố gắng gửi tiền được trả trước khi chúng trở nên vô giá trị. Trong thời kỳ lạm phát phi mã ở nước Đức sau Chiến tranh thế giới thứ nhất, John Maynard Keynes ghi lại được rằng các thực khách thường gọi thêm bia từ sớm vào mỗi tối trước khi giá cả tăng lên. Phải thưởng thức bia không còn lạnh có thể là một tổn thất đằng sau lạm phát.

Các nhà viết kịch bản và các cư dân sống trong khu vực trường đào tạo sân khấu ở Hollywood định kỳ lại khám phá thêm khả năng tiềm tàng trên sân khấu của một đồng đô-la bị đốt cháy. Một cảnh điển hình tiếp sau ngọn đuốc là một lời bình luận sôi nổi – thốt ra từ miệng một nhân vật đầy thiện cảm trên màn hình hay từ một biểu tượng văn hóa chín chắn trong trường học rằng một đồng đô-la chỉ là một tờ giấy không hơn không kém. Bạn không thể ăn nó, bạn cũng không thể uống nó được, và bạn càng không thể yêu thích nó. Và thế giới cũng chẳng hề tồi tệ hơn khi nó biến mất.

Những khán giả tinh tế thường cảm thấy khó chịu với lập luận kiểu này; họ cảm thấy phần nào đó là sai lầm kinh khủng nhưng lại không thể xác định chính xác đâu là điểm sai lầm chết người. Thực tế, chính sự khó chịu của họ mới là chỗ sai lầm nghiêm trọng. Người phát ngôn đó hoàn toàn có lý. Khi bạn bỏ ra cả buổi tối để đốt cháy tiền bạc, toàn bộ thế giới xét trên tổng thể vẫn hoàn toàn giàu có nguyên vẹn như nó vốn có.

Tôi xin đưa ra giả thiết rằng có một nguồn khả dĩ để cho cảm xúc sai lầm của khán giả cho rằng có gì đó không đúng. Vị khán giả đã nhận thức đúng đắn – về cuối buổi diễn đó, kẻ đem đốt tiền đã trở nên nghèo hơn so với lúc đầu. Nếu anh ta nghèo đi, đồng thời anh ta là một phần trong thế giới này, thế chẳng phải cả thế giới cũng nghèo đi hay sao?

Câu trả lời là không, bởi vì sẽ có người nào đó trở nên giàu có hơn. Tất cả những gì chúng ta cần làm là tìm xem ai là người đó.

Chìa khóa của điều bí ẩn nằm ở sự quan sát/ nhận xét thấy nguồn cung tiền xác định mức độ chung cho giá cả. Khi nguồn cung tiền tăng lên, giá cả cũng tăng theo, và khi nguồn cung đó giảm, giá cả sẽ hạ xuống. Khi một đồng đô-la bị đốt thành tro, nguồn cung tiền sẽ giảm đi chút ít, giá cả trong toàn bộ nền kinh tế cũng giảm theo. Nếu như chỉ duy nhất một đồng đô-la bị đốt cháy, việc giá cả giảm đi hầu như không thể nhận thấy được, nhưng chắc chắn nó có giảm. Những người hưởng lợi từ điều này là những người đang có tiền trong tay đúng vào thời điểm tờ đô-la bị đốt cháy. Bởi khi giá cả giảm, đồng tiền trong túi họ cũng được tăng giá trị.

Việc giảm giá nhẹ hầu như không nhận thấy tạo ra một chút gia tăng của cải không đáng kể cho mỗi người trong số hàng triệu con người đang giữ tiền trong túi vào thời điểm có sự đổi thay. Nhiều triệu của một lần tăng tài sản nhỏ không đáng kể có thể gộp thành một điều đáng kể. Trong trường hợp này, chúng gộp thành vừa đúng một đô-la. Xét cho cùng, chúng ta đều biết tổng giá trị của tất cả hàng hóa thực sự trên thế giới không hề thay đổi và chúng ta cũng biết người phát ngôn trên đã mất đi một đô-la, như vậy chúng ta được phép kết luận chính xác một đô-la đã được thu về ở nơi nào khác.

Đôi khi, một vài người kỳ quặc theo chủ nghĩa nhân đạo lại gom góp tài sản của mình rồi đem hiến cho Ngân sách Liên bang. Kết quả khiến cho dòng tiền hoặc mức thuế trong tương lai giảm xuống: Hàng triệu người đóng thuế ở Mỹ được hưởng lợi, mỗi người trong số đó được giảm nhẹ một chút gánh nặng thuế khóa. Nhưng chúng ta cũng không thể biết được có phải tất cả đều được hưởng lợi như nhau. Những người thuộc nhóm phải chịu mức thuế thu nhập cao nhất – hay nói chung, những người Mỹ giàu có nhất – sẽ được hưởng phần lớn món quà.

Một cách làm khác là nhà từ thiện có thể chuyển tài sản của mình thành tiền mặt và, thay vì tặng chúng vào Ngân quỹ thì lại đem đốt chúng đi. Về bản chất kết quả thu được cũng giống như trên. Một chút lợi nhuận tăng thêm cho hàng triệu công dân Mỹ (lần này dưới dạng giá cả giảm chứ không phải do giảm mức đánh thuế), và tổng cộng tất cả mức lợi nhuận đó cũng đúng bằng với số tiền mà nhà từ thiện đốt đi. Trong trường hợp tiền bị đốt đi, mức hưởng lợi tỷ lệ không phải với mức nộp thuế của bạn mà theo lượng tiền mặt bạn đang nắm giữ đúng vào thời điểm tiền bị đốt cháy. Điều này dường như vẫn có lợi hơn cho những người giàu có, nhưng hiển nhiên cũng ít đột biến hơn. Vì thế, nếu như bạn đang cân nhắc việc ghi nhận Ngân quỹ Liên Bang vào di chúc của mình, đồng thời nếu bạn là một người ưa thích sự công bằng thì thay vào đó, hãy thử cân nhắc đến chuyện đốt bỏ tiền bạc xem sao.

Giờ đây hãy qua lại với tờ đô-la đã bị cơn gió ở New Orleans cuốn đi. Tôi biết nếu cứ để đồng đô-la bay đi mất, rồi nó sẽ rơi xuống một nơi mà chẳng ai có thể tìm thấy – điều này cũng giống như nó đã bị đốt bỏ. Vậy lựa chọn của tôi nên là gì?

Trong kịch bản hợp lý nhất, Ngân quỹ Liên bang sẽ giảm lượng tiền cho vay, như vậy phần tiền nghĩa vụ và gánh nặng đóng thuế trong tương lai cũng giảm đi. Với bất cứ trường hợp nào, trừ khi phần quyên góp khiến chính phủ phải xem xét lại kế hoạch chi tiêu, nếu không món quà dành tặng Ngân sách chắc chắn sẽ khiến mức thuế giảm xuống bằng cách này hay cách khác.

Điều này có thể đáng ghi nhận, tuy nhiên khi bạn tặng tiền cho người giữ tiền, dành thắng lợi lớn nhất trong tất cả mọi người thường thường là lớp người hay qua lại đó đây với những chiếc cặp chứa vài triệu đô-la.

Lựa chọn thứ nhất là hôn tạm biệt đồng đô-la. Trên bảng cán cân chi phí - lợi nhuận sẽ ghi nhận: tôi mất đi một đô-la, phần còn lại của thế giới nhận được một đô-la nhờ giá cả giảm xuống, và toàn bộ thế giới, xét một cách tổng thể, không hề giàu hơn hay nghèo đi so với trước đó. Kết quả xét về lợi ích kinh tế: Không có gì cả.

Lựa chọn thứ hai là chộp lấy đồng đô-la, một nỗ lực đáng giá khoảng ba xu. (Ở đây, ba xu là số tiền mà tôi sẵn lòng trả cho anh bạn David để cậu ta tóm lấy tờ đô-la hộ tôi thay vì tự tôi phải làm việc đó). Cán cân chi phí - lợi nhuận lúc này: Tôi mất đi ba xu, phần còn lại của thế giới không nhận được mà cũng chẳng thiệt hại gì, và cả thế giới nói chung (bao gồm cả tôi) sẽ nghèo đi ba xu. Kết quả xét về hiệu quả kinh tế: Một sự suy giảm.

Chỉ bằng một phép tính thuần túy ích kỷ cá nhân, đánh mất một đô-la sẽ thiệt hơn so với việc giữ lấy nó. Nhưng nếu tôi cứ để tờ đô-la đó bay đi, thiệt hại của tôi sẽ được bù lại khi những người khác được lợi. Nếu tôi giữ nó lại, phần thiệt hại của tôi (thực tế nhỏ hơn) sẽ không có gì để bù lại. Nguyên lý về tính hiệu quả thôi thúc tôi để mặc đồng đô-la bay đi.

Hay lẽ nào lại thế? Tôi xin phép chỉ ra sự khác biệt giữa hai đề xuất hoàn toàn khác biệt này. Đối với một đề xuất, hiệu quả kinh tế là một cân nhắc quan trọng khi giải quyết các vấn đề thuộc chính sách công. Với đề xuất kia, hiệu quả kinh tế là điều cần cân nhắc chủ chốt mỗi khi giải quyết các vấn đề thuộc ứng xử của mỗi cá nhân. Các nhà kinh tế học thường chỉ bảo vệ cho đề xuất thứ nhất mà thôi. Giống như hầu hết mọi người, các nhà kinh tế học thường lớn tiếng mỗi khi họ chỉ trích chính phủ, nhưng lại hết sức e dè khi chỉ trích lẫn nhau.

Tiêu chí hiệu quả đối với mọi người đều như nhau. Chi phí thiệt hại luôn là thiệt hại, cho dù với bất kỳ ai phải hứng chịu điều đó. Trong khuôn khổ một chính sách công, đây là đặc trưng nổi bật. Nhưng trong các giao dịch riêng của chúng ta, sẽ thật kỳ quặc nếu cứ khăng khăng cho rằng chúng ta có thể xử sự theo kiểu những mối bận tâm của bản thân không hề nặng gánh hơn so với những người hoàn toàn xa lạ.

Có những thời điểm – ví như ngày hôm đó tại New Orleans – tôi cho rằng quy luật hiệu quả đã hoàn toàn thất bại trong việc chỉ dẫn cho tôi nên xử sự ra sao. Nhưng cũng có lúc nó giúp ích cho tôi khá tốt. Khi đám cỏ nhà tôi trở nên rậm rạp vượt quá mong muốn của những người hàng xóm, tôi đã tự hỏi bản thân xem có nên hành động phục tùng theo đúng nguyên tắc đạo đức không. Khi đó, tôi đã nghĩ mình sẽ mất bao nhiêu nếu như đám cỏ được xén tỉa, và thực tế những người hàng xóm cảm thấy đau khổ đến mức nào. Nếu như tôi phải phí mất 30 đô-la công sức để giữ lại 20 đô-la tương ứng với sự đau khổ của hàng xóm, thì tôi sẽ tự pha cho mình một ly nước chanh và chẳng thèm lo lắng nữa. Còn nếu tôi cho rằng với công sức đáng giá 30 đô-la, tôi có thể giữ lại cho những người láng giềng 50 đô-la giá trị của sự đau khổ, thì tôi sẽ còn cảm thấy mình đúng là một gã khốn cho tới khi tôi xén gọn gàng đám cỏ.

Đó là một tính toán có ích, nó giúp tôi đi đến kết luận có vẻ đúng đắn. Tôi cũng không hoàn toàn chắc chắn về điểm này. Mỗi khi tôi phải cân nhắc có nên chạy xe hoặc dùng bình xịt khí aerosol, quả thật tôi có quan tâm đến tác hại tôi có thể gây ra cho những người khác khi làm giảm chất lượng không khí. Tôi hoàn toàn không để tâm đến tổn thương tâm lý mình có thể gây ra cho những người tự cảm thấy bị xúc phạm mỗi khi nghĩ đến việc tôi mở máy động cơ hay dùng bình xịt. Tôi nhận thấy thật khó để biện hộ một cách hợp lý cho cách phân biệt này. Nếu việc tôi lái xe khiến người khác không vui, nghĩa là tôi đã khiến thế giới thành một nơi ít hạnh phúc hơn theo cách nào đó không liên quan tới chuyện tại sao việc tôi lái xe khiến cho anh cảm thấy bất hạnh. Nguyên lý chặt chẽ về tính hiệu quả sẽ trả lời thế này, nếu tôi sửa soạn ở nhà thay vì hủy hoại phổi người khác tương ứng 10 đô-la tổn hại, thì tôi nên chuẩn bị tư tưởng ngồi nhà hơn là gây ra tổn thương đáng giá 10 đô-la cho thần kinh nhạy cảm của ai đó.

Tôi cũng đoán chừng cho dù lý luận đạo đức chưa hoàn chỉnh, dù sao những cân nhắc về mặt hiệu quả vẫn giữ một vai trò quan trọng. Nhưng chuyến đi gần đây của tôi tới Boston đã làm rạn nứt phần nào niềm tin đó.

Tôi bay từ Denver cùng vợ, giá vé khứ hồi của chúng tôi chỉ dưới 2.500 đô-la. Tôi đã đưa ra một số lựa chọn khác cho phía nhà xuất bản nơi sẽ thanh toán hóa đơn này, nhưng ông ta cứ khăng khăng dù thế nào chúng tôi cũng phải đến. Dù vậy, tôi tự nhủ nếu tôi phải thanh toán tiền vé theo cách của mình, có lẽ tôi đã hủy chuyến đi.

Điều này đã khiến tôi lâm vào một tình thế tiến thoái lưỡng nan: Giả sử bạn sẵn sàng tiêu tốn 300 đô-la để đi đến Boston rồi quay trở về. Hãng hàng không chỉ cần 200 đô-la để cung cấp dịch vụ vận chuyển. Thế nhưng, do có một thế lực độc quyền quy mô lớn, hãng hàng không đòi tới 1.000 đô-la cho tấm vé. Vậy bạn có nên bay hay không?

Nếu bạn chỉ quan tâm đến hiệu quả thuần túy, hiển nhiên bạn sẽ bay.

Nếu bạn bay, bạn sẽ thiệt mất 700 đô-la (phần chênh lệch giữa số tiền bạn trả so với giá trị thực của chuyến bay), trong khi chủ sở hữu hãng hàng không có thêm 800 đô-la (phần chênh lệch giữa khoản thu về và chi phí cho chuyến bay của bạn). Như vậy, có một khoản thu nhập chính xác 100 đô-la và tiêu chí về hiệu quả chỉ ra chuyến bay là một hoạt động có lợi.

Thế nhưng tôi chắc chắn mình sẽ không mua tấm vé đó và cũng không kém phần chắc chắn tôi chẳng thấy băn khoăn về điều đó chút nào. Tôi dám chắc mình vẫn sẽ rút ra một kết luận như vậy bất kể chủ hãng hàng không trông chờ thu được nhiều bao nhiêu, hay tôi chịu thiệt ít bao nhiêu chăng nữa. Vì lẽ đó, cho dù tôi vẫn tin tưởng rằng tính hiệu quả thường là kim chỉ nam đúng đắn cho các chính sách của chính phủ, và cũng thường định hướng đúng cho hành vi của mỗi cá nhân, nhưng giờ đây tôi cho rằng chúng ta cần có một tiêu chí khôn ngoan hơn trước khi nhận biết như thế nào là tốt. Tôi tin có lúc mình nên hành động sao cho hiệu quả, và có những lúc không cần làm như vậy. Có điều tôi vẫn chưa hình dung ra quy luật để nhận biết đâu là thời điểm thích hợp cho mỗi cách hàng xử.

Tôi đã nhặt lại tờ đô-la mà chẳng hề quan tâm chút nào đến tác động của việc đó lên mặt bằng giá chung. Mặc dù tôi không hiểu tại sao, song tôi chẳng cảm thấy tội lỗi chút nào.

CHƯƠNG 8

TẠI SAO GIÁ CẢ LÀ ĐIỀU TỐT

Smith so với Darwin

Gần đây, tôi có tham dự một bữa tiệc kết hợp với buổi diễn thuyết của một người học rộng biết nhiều – một nhà vật lý học xuất chúng. Chủ đề của bài diễn thuyết là sự tương đồng giữa thuyết tiến hóa của Darwin – thúc đẩy sự tiến bộ về mặt sinh học của các giống loài bằng cách cho phép chỉ những con vật khỏe nhất tồn tại, và thuyết Bàn tay vô hình của thị trường, thúc đẩy sự tiến bộ về mặt kinh tế của loài người chúng ta bằng cách loại bỏ tất cả trừ những nhà sản xuất hiệu quả nhất.

Tôi ngờ rằng ông ta không biết nhiều về sinh học. Và tôi chắc chắn rằng ông ta cũng không biết nhiều về kinh tế. Vì thế, sự so sánh của ông ta, dù rất quen thuộc, đã mắc sai lầm cực kỳ nghiêm trọng.

Trong ngành sinh học, chẳng có cái gì tương tự như thuyết Bàn tay vô hình. Sự tồn tại của kẻ mạnh nhất là thứ gì đó hoàn toàn khác biệt. Cũng chẳng có gì trong thuyết tiến hóa lại hứa hẹn hay thể hiện tính hiệu quả kỳ diệu của thị trường cạnh tranh.

Chim thiên đường đực có những cái đuôi dài đến nực cười. Quá trình tiến hóa đã gieo tai ương cho chúng bằng những chiếc lông đuôi dài mà vô dụng trong bất cứ mục đích thực tế nào, và trên thực tế, dài đên nỗi gây khó khăn cho việc di chuyển. Cơ thể chúng dành nguồn dinh dưỡng quý giá để phát triển và duy trì cái đuôi này, tăng nhu cầu thức ăn, đồng thời khiến chúng dễ dàng trở thành con mồi béo bở hơn.

Làm sao một loài vật thiệt thòi như vậy có thể trụ được qua quá trình chọn lọc tự nhiên? Thực ra, học thuyết Darwin đòi hỏi chúng ta phải đặt ra câu hỏi phức tạp hơn nhiều: Làm sao một điều bất lợi như vậy lại có thể là *kết quả* của quá trình chọn lọc tự nhiên?

Đáng ngạc nhiên là các nhà sinh vật học đã có câu trả lời. Chim đực ganh đua để dành giật chim cái, và chim cái thì luôn muốn bạn đời có khả năng làm cha của những chú chim con khỏe mạnh. Bằng cách phát triển cái đuôi dài hơn đuôi của đối thủ, chim đực thể hiện sự sung sức, rằng nó kiếm ăn tốt, và có lẽ là nó đủ cường tráng để tồn tại, ngay cả khi phải vác trên mình vật trở ngại lố bịch là cái đuôi dài. Đó cũng chính là những phẩm chất mà chim cái muốn chim con được thừa hưởng, vì vậy, nó tìm kiếm bạn đời sở hữu những phẩm

chất này. Đuôi dài là lợi thế sinh sản, và vì thế, được quá trình chọn lọc tự nhiên "ban thưởng".

Bây giờ chúng ta hãy tưởng tượng một chút: Do lo ngại về cạnh tranh leo thang, chim thiên đường đực đã tổ chức một hội nghị hòa bình. Một vài con chim với những cái đuôi khẳng khiu hơn đã đưa ra đề nghị cực đoan: "tước bỏ quyền thừa kế" chung, bằng cách đồng loạt nhất trí loại bỏ những cái lông không cần thiết ngay lập tức và vĩnh viễn. Quyết định của chúng nhấn mạnh những lợi thế của việc tránh bị cáo ăn thịt nhưng lại xem nhẹ nguy cơ chim cái sẽ bỏ đi.

Chú chim đứng ở bục hiện giờ là chủ sở hữu của một cái đuôi đặc biệt đồ sộ (nó phải cần tới ba trợ tá giúp đỡ thì mới có thể bước lên sân khấu). Nó vội vàng bác bỏ đề nghị của phe cực đoan và đưa ra một thỏa hiệp vĩ đại: "Mỗi chú chim thiên đường sẽ cắt đi một nửa chiều dài đuôi. Như vậy sẽ không còn lý do nào để phản đối nữa. Những cái đuôi dài nhất vẫn sẽ dài nhất. Những chú chim thiên đường hấp dẫn nhất vẫn sẽ thu hút chim cái nhất. Đồng thời, chúng ta sẽ được hưởng lợi từ việc giảm bớt chi phí bảo dưỡng, cải thiện động lực, và hạn chế việc rơi vào tầm ngắm của 'các bạn' cáo."

Điều đáng chú ý của đề xuất này là không những nó có lợi cho loài chim thiên đường về mặt *duy trì nòi giống*; mà thực ra nó còn làm lợi cho mỗi và mọi cá thể chim. Những chú chim thiên đường có đuôi khẳng khiu không khoái ý tưởng này bằng các chú chim khác, nhưng dầu sao chăng nữa thì đề xuất của chúng cũng chẳng có cơ hội được chấp thuận. Thỏa hiệp là trò chơi trong đó tất cả những người chơi đều chiến thắng. Chỉ có các bạn cáo có lẽ sẽ phản đối mà thôi.

Đối với chim thiên đường, sự thật chẳng vui vẻ gì là một thỏa hiệp như thế chẳng bao giờ có thể được áp dụng. Cho tới khi đề xuất này được đưa ra, tán đồng và áp dụng, những con chim thiên đường "vô liêm sỉ" (và giống đực nào không vô liêm sỉ trong những việc như thế?) sẽ lập mưu để tránh bị cắt. Bất cứ chú chim nào nghi ngờ nạn gian lận sẽ phải ăn gian để không bị lép vế trước đối thủ. Bất cứ chú chim nào *không* nghi ngờ nạn gian lận *vẫn* sẽ có khả năng ăn gian, hy vọng có được lợi thế một cách thiếu ngay thẳng so với những chú chim thật thà khác.

Nhà kinh tế học sẽ miêu tả kết cục này là *không hiệu quả* bởi để có được một thay đổi được tất cả tán đồng, người ta phải hy sinh một cơ hội nào đó. Kết quả của các quá trình sinh học thường không mang tính hiệu quả, chỉ đơn giản là vì chẳng có lý do gì để chúng nên có hiệu quả. Kết quả của các quá trình kinh tế cũng có thể là không hiệu quả, nhưng thường thì chúng có hiệu quả rõ rệt, vì thế chúng ta mới có chuyện để nói.

Cách tốt nhất để đánh giá đúng tính hiệu quả kỳ diệu của thị trường cạnh tranh là xem xét những ví dụ về các kết quả *không* hiệu quả. Một ví dụ là, chúng ta hãy đặt ra giả thuyết hơi bi quan là sinh viên chẳng học được gì hữu ích từ trường đại học. Tuy nhiên, nhà tuyển dụng vẫn thích tuyển những sinh viên tốt nghiệp đại học, vì xét về tổng thể, sinh viên tốt nghiệp đại học thông minh hơn những người không qua trường lớp đại học. Học đại học không khiến họ thông minh hơn; mà chính trí thông minh đã giúp họ vượt qua chuỗi ngày

đại học. Có lẽ vì thế mà khi nhà tuyển dụng chẳng có cách nào khác để phân biệt giữa người thông minh và người không-thông-minh-cho-lắm, thì họ sẽ sẵn lòng trả lương cao hơn cho những người có học vấn cao hơn.

Trong ví dụ này, sinh viên giống như những chú chim thiên đường, nhà tuyển dụng giống như chim thiên đường cái, và tìm kiếm tấm bằng đại học giống như là mọc một cái đuôi dài: Đó quả là cái giá quá đắt phải trả để đạt được một thứ vô dụng nhưng lại là biểu tượng của những phẩm chất bên trong của bạn. Giả sử tất cả sinh viên đều đồng tình với việc giảm thời gian học đại học xuống còn một nửa so với hiện tại: Những sinh viên đang học khóa học bốn năm sẽ chỉ phải học hai năm; những sinh viên dành tám năm để học Tiến sĩ sẽ chỉ phải học bốn năm để có bằng cử nhân. Nếu kế hoạch này được áp dụng thì việc xếp thứ hạng sinh viên của nhà tuyển dụng sẽ không thay đổi, và mỗi sinh viên sẽ tiết kiệm được một nửa tiền học phí (cũng như có cơ hội gia nhập lực lượng lao động sớm hơn). Tất cả các sinh viên đều được hưởng lợi và không ai mất gì cả.

Nhưng sinh viên đại học, cũng giống như chim thiên đường đực, vốn có tài bịp bợm trứ danh, và giao kèo bị phá sản bởi mỗi sinh viên quyết định vi phạm các điều khoản và dành lợi thế so với các sinh viên khác. Kết quả là tình trạng không hiệu quả lại trở về nguyên trạng.

Có vô vàn ví dụ, cả trong thế giới động vật lẫn chuyện của loài người. Hãy xem xét một quần thể gia súc gặm cỏ ở một khu vực cấm. Nếu chúng đều đồng tình gặm ít cỏ hơn trong năm nay, cỏ sẽ mọc lại nhanh hơn và cả đàn gia súc sẽ có nhiều cỏ để gặm hơn trong tương lai. Có lẽ mỗi con bò và trâu đều nhất trí rằng thỏa hiệp này cũng đáng để thực hiện. Ấy vậy mà con vật nào cũng ăn gian, ăn thêm một chút so với phần của mình năm nay và an tâm nghĩ rằng phần ăn thêm của riêng nó sẽ tác động không đáng kể đến mùa cỏ sang năm. Nhưng than ôi, đàn gia súc rất đông và những tác động không đáng kể đó được gộp lại. Sang năm, cả đàn gia súc đều phải chịu đói.

Hành vi hợp lý không phải là vắc-xin phòng chống tính không hiệu quả. Trong các ví dụ của chúng ta, mỗi cá nhân hành động một cách rất hợp lý – chú chim đực nuôi đuôi dài, sinh viên đại học kéo dài thời gian học, con bò ăn nhiều hơn một chút so với những gì nó hứa hẹn. Nếu lý trí không thể cứu vãn chúng ta thì điều gì có thể đây? Đáng chú ý – đáng kinh ngạc – kỳ diệu thay – là có một câu trả lời. Dưới những điều kiện khá chung chung, khi hàng hóa được sản xuất và trao đổi trên thị trường cạnh tranh tự do trong đó người ta giao dịch theo giá thị trường thì hoạt động kinh tế dẫn tới những kết cục không hiệu quả. Thực tế này là những gì nhà kinh tế học có trong đầu khi họ nói về thuyết Bàn tay vô hình.

Vào thế kỷ XVIII, Adam Smith mô tả một diễn viên thực tế, người “chỉ kiếm lợi cho riêng mình” tuy nhiên lại bị dẫn dắt bởi “một bàn tay vô hình đẩy đến một kết cục không giống ý định của anh ta một chút nào”, kết cục đó là sự thịnh vượng của xã hội, mà các nhà kinh tế học gọi là tính hiệu quả. Phép ẩn dụ này tồn tại và trụ vững trước vô số cách hiểu sai. Người ta nói rằng Smith đang diễn tả một tư tưởng tôn giáo, niềm tin rằng Thượng đế cai quản mọi việc của chúng ta. Người ta nhắc đến nó nhiều hơn – gần đây nhất là nhà vật lý học bạn tôi – rằng Smith có ý kiểu như: Tính lý trí cá nhân, cùng với sức ép tàn nhẫn của quá trình

chọn lọc tự nhiên (trên thị trường cũng như trong bầu sinh quyển) nhất thiết phải đóng góp cho xã hội và sự tiến bộ của các giống loài.

Nhưng nếu Smith có ý như vậy thì ông đã sai lầm. Bất cứ chú chim thiên đường nào cũng có thể nói cho bạn biết vì sao. Điều Smith muốn nói là một cái gì đó tinh vi hơn nhiều, và đáng chú ý hơn nhiều: Tính lý trí của cá nhân, cùng với sự cạnh tranh và *giá cả*, sẽ dẫn tới những kết cục hiệu quả cao; đó là những kết cục trong đó tất cả các cơ hội đều được tận dụng để cải thiện lợi ích của tất cả mọi người. Điều này vẫn đúng, cho dù tính lý trí của cá nhân và sự cạnh tranh sẽ hiếm khi dẫn tới những kết cục tốt đẹp như thế *nếu thiếu đi* yếu tố giá cả.

Thuyết Bàn tay vô hình không rõ ràng đến thế, nhưng nó đúng. Những năm 1950, các nhà kinh tế học Gerard Debreu và Lionel McKenzie, làm việc độc lập, đã chuyển thành công thuyết này thành một tuyên bố toán học thuần túy và chứng minh nó một cách kỹ càng. Thành tựu của họ là một trong những kỳ tích của kinh tế học hiện đại.

Với công thức hiện đại, Thuyết Bàn tay vô hình giờ mang cái tên hiện đại. Nó được gọi là Thuyết Cơ bản Đầu tiên của Kinh tế Phúc lợi, và nó có thể được diễn giải một cách súc tích: Các thị trường cạnh tranh luôn phân phối nguồn lực một cách hiệu quả. Còn có Thuyết Cơ bản Thứ hai của Kinh tế Phúc lợi liên quan tới thực tế nói rằng có rất nhiều cách để phân phối nguồn lực một cách hiệu quả. Thuyết Cơ bản Thứ hai nói rằng: Dù bạn muốn đạt được cách phân phối hiệu quả nào trong vô vàn cách phân phối, bạn luôn có thể đạt được bằng cách phân phối lại thu nhập trực tiếp theo cách thích hợp, và sau đó, để các thị trường cạnh tranh hoạt động tự do.

Đặc trưng then chốt trong các công thức và bằng chứng về các Thuyết này là sự tồn tại của giá cả thị trường. Thiếu đi giá cả thì chẳng còn lý do nào để mong đợi những kết quả hiệu quả. Tôi không thấy giá cả có tương đồng gì với nguồn gốc các loài, và kết luận rằng quá trình tiến hoá sinh học chỉ có vẻ giống với kinh tế học về thị trường mà thôi.

Tôi không kỳ vọng có thể giải thích được đầy đủ tại sao Thuyết Bàn tay vô hình chắc chắn là đúng. Tuy nhiên, tôi nghĩ rằng tôi có thể cung cấp “chút mắm chút muối” nhằm làm sáng tỏ vai trò cốt yếu của giá cả. Những đoạn tiếp sau đây sẽ khá “hóc”, nhưng chỉ cần để ý một chút thì bạn sẽ thấy chúng cũng dễ hiểu thôi. Phần thưởng cho bạn là chút kiến thức đại cương về một trong những thành tựu tri thức vĩ đại nhất của nhân loại.

Giả sử tôi bổ nhiệm bạn là người đứng đầu nền nông nghiệp nước Mỹ. Đã có quyết định rằng năm nay nước Mỹ sẽ sản xuất 1.000 giạ lúa mỳ, và công việc của bạn là đảm bảo chúng được sản xuất với chi phí thấp nhất.

Lo ngại lớn nhất của bạn là về tổng chi phí cho tất cả các cánh đồng lúa mỳ trên toàn nước Mỹ. Nhưng để đạt được mục tiêu, bạn phải xem xét tới những quan điểm khác nhau về chi phí, thứ mà chúng tôi gọi là chi phí *biên* của sản xuất lúa mỳ tại bất cứ trang trại nào.

Chi phí biên là chi phí phụ trội sẽ xuất hiện khi người nông dân trồng thêm một giạ lúa mỳ. Cái đó không giống với chi phí trung bình trên mỗi giạ lúa của người nông dân, vì chi phí biên có khuynh hướng chênh lệch giữa các giạ lúa. Diện tích đất sản xuất của người nông dân là có hạn, và ép khoảnh đất này sản xuất ra hai giạ lúa mỳ có thể đắt gấp đôi so với việc bắt đất sản xuất một giạ lúa mỳ. Nói một cách cụ thể, chẳng hạn việc trồng một giạ lúa mỳ đòi hỏi nông dân Brown phải bỏ ra 1 đô-la chi phí, trong khi trồng hai giạ cần tới 3 đô-la và 3 giạ cần tới 7 đô-la. Nếu nông dân Brown trồng 1 giạ, chi phí của anh ta chỉ là 1 đô-la, và chi phí biên là 2 đô-la mỗi giạ (vì trồng thêm một giạ sẽ làm tăng chi phí của anh ta thêm 2 đô-la, từ 1 đô-la thành 3 đô-la). Nếu anh ta trồng 2 giạ, chi phí biên của anh ta sẽ là 4 đô-la (vì giạ thứ ba sẽ làm tăng chi phí từ 3 đô-la lên tới 7 đô-la).

Bây giờ hãy trở lại với vấn đề lãnh đạo của bạn: Sản xuất 1.000 giạ với chi phí càng thấp càng tốt. Giả sử chi phí biên của nông dân Brown là 4 đô-la mỗi giạ, trong khi chi phí biên của nông dân Smith là 9 đô-la mỗi giạ. Vậy thì bạn có thể làm một điều khôn ngoan là: đề nghị nông dân Smith trồng ít đi một giạ (giảm chi phí của anh này khoảng 9 đô-la) và đề nghị nông dân Brown trồng thêm một giạ (tăng chi phí của anh này thêm 4 đô-la). Tổng số nông dân vẫn chỉ trồng tổng lượng lúa mỳ như trước, nhưng tổng chi phí lại giảm đi 5 đô-la.[*]

Bây giờ nông dân Smith đã sản xuất ít lúa mỳ hơn, chi phí biên của anh ta không còn ở mức cao là 9 đô-la một giạ nữa; có lẽ nó giảm xuống còn 7 đô-la một giạ. Nông dân Brown giờ sản xuất nhiều hơn, vì vậy, chi phí biên của anh ta tăng lên, chẳng hạn là 5 đô-la một giạ. Sử dụng lại ý tưởng thông minh của mình, bạn có thể tiết kiệm 2 đô-la nữa bằng cách giảm một giạ nữa từ nông dân Smith và tăng một lượng tương tự từ nông dân Brown.

Bạn có thể tiếp tục trò chơi này cho tới khi nông dân Smith và Brown đều có chi phí biên tương đương nhau; tại thời điểm đó, việc sử dụng phương pháp này sẽ không đem lại lợi ích gì nữa. Bước tiếp theo là tìm kiếm một cặp nông dân khác với chi phí biên khác nhau và lại áp dụng trò chơi này với họ. Tổng chi phí sản xuất sẽ không được giảm thiểu cho tới khi bạn tận dụng được tất cả các cơ hội, tại thời điểm đó, chi phí sản xuất biên của nông dân này cũng bằng với nông dân khác.

Điều này rất đáng nhấn mạnh: *Tính hiệu quả trong việc sản xuất lúa mỳ đòi hỏi tất cả những người nông dân phải có chi phí biên như nhau.*

Bây giờ hãy gạt vấn đề tính hiệu quả sang một bên và nhìn nhận những lựa chọn của mỗi nông dân với mong muốn tối đa hóa lợi nhuận của mình. Tại trang trại của nông dân Jones, chi phí sản xuất biên là 1 đô-la nếu anh này trồng 1 giạ, 2 đô-la nếu trồng 2 giạ, 3 đô-la nếu trồng 3 giạ, và 4 đô-la nếu trồng 4 giạ. Giá lúa mỳ hiện tại là 3 đô-la một giạ.

Nông dân Jones hiện đang trồng một giạ lúa mỳ trên khu đất và đang nghĩ tới việc mở rộng sản xuất. Anh ta nhận ra rằng nếu anh ta trồng giạ thứ hai thì anh ta có thể bán ra với giá 3 đô-la trong khi chỉ phải chịu chi phí biên là 1 đô-la. Nghe có vẻ bùi tai, vì thế anh ta trồng giạ thứ hai. Anh ta có nên trồng giạ thứ ba không? Nếu anh ta trồng, anh ta có thể bán với giá 3 đô-la trong khi chỉ phải chịu chi phí biên là 2 đô-la. Một lần nữa, đây là bước đi

khôn ngoan. Với 3 giạ lúa mỳ trồng trên khu đất, nếu trồng giạ thứ tư thì chi phí biên là 3 đô-la, không cao hơn giá bán của lúa mỳ. Vì thế nông dân Jones ngừng trồng khi anh ta có 3 giạ lúa mỳ trên khu đất và chịu chi phí biên là 3 đô-la.

Cũng như nông dân Jones, mỗi nông dân tiếp tục trồng cho tới khi chi phí biên của anh ta lên tới 3 đô-la một giạ (giá thị trường của lúa mỳ), và sau đó ngừng lại. Một số trang trại sẽ phình ra còn các trang trại khác sẽ co lại (ở trang trại của Smith, chi phí biên chưa đạt mức 3 đô-la một giạ cho tới khi có 7 giạ được trồng trên khu đất, vì thế anh ta trồng 7 giạ), nhưng tại mỗi trang trại chi phí biên luôn bằng với giá thị trường.

Giờ thì điều đáng chú ý là: Mỗi nông dân, vì phải tìm cách để tối đa hóa lợi nhuận cho riêng mình – hay, theo lời của Adam Smith, chủ định làm lợi cho bản thân mình – tiếp tục trồng cho tới khi chi phí biên của anh ta bằng với giá thị trường. Vì giá thị trường chung là 3 đô-la một giạ, nên nông dân sẽ tiếp tục trồng cho tới khi họ đạt đến chi phí biên đó. Nhưng điều này – sự ngang bằng của chi phí biên ở những trang trại khác nhau – chính là yếu tố giảm thiểu chi phí sản xuất lúa mỳ toàn quốc.

Cần nhấn mạnh một điều rằng chẳng nông dân nào đoái hoài tới việc giảm thiểu tổng chi phí sản xuất lúa mỳ của tất cả mọi người – đó là “kết cục không giống ý định của anh ta chút nào”. Ấy vậy mà anh ta bị dẫn dắt tới kết cục này cứ như là có một bàn tay vô hình dẫn đường vậy.

Hãy chú ý đến vai trò then chốt của tính một giá mà tất cả nông dân đang đối mặt trên thị trường. Khi đeo đuổi lợi ích cá nhân, mỗi nông dân tiếp tục trồng cho tới khi chi phí biên ngang bằng giá cả. Chỉ khi tất cả nông dân đều bán cùng một giá, họ mới có thể đạt tới chi phí biên như nhau. Chỉ vì sự quân bình chi phí biên đảm bảo rằng các vụ lúa mỳ của cả nền kinh tế được sản xuất rẻ tới mức tối thiểu.

Ngày nay, nền kinh tế không chỉ có một thị trường lúa mỳ, và hoạt động kinh tế không chỉ là sản xuất. Ý chính của Thuyết Cơ bản Đầu tiên của Kinh tế Phúc lợi là: Ngay cả khi chúng ta xem xét tổng thể cả nền kinh tế, với rất nhiều hàng hóa và hoạt động, tất cả chúng tương tác với nhau theo những cách phức tạp, thì sự tồn tại của thị trường cạnh tranh và giá cả thị trường vẫn là những gì cần có để đảm bảo kết quả hiệu quả.(**)

Thế giới đầy rẫy những thứ không hiệu quả, và trong mắt của những người nghiệp dư, nó dường như là kết quả của “sự cạnh tranh gay gắt” hay “thị trường náo loạn”. Nhưng Thuyết Bàn tay vô hình cho thấy khi chúng ta đi tìm nguồn gốc của sự không hiệu quả, chúng ta nên tìm kiếm những hàng hóa chưa được định giá, điều này cũng có nghĩa là chúng ta nên tìm kiếm những hàng hóa chưa được sở hữu.

Hãy xem xét tình trạng ô nhiễm hiện nay. Một nhà máy thải khí độc hại, gây khó chịu cho những người dân xung quanh. Điều này có thể hoặc không thể không có hiệu quả. Nhà máy được một chút lợi (những chủ nhà máy, những người đã đút lót để được sản xuất, và có lẽ cả những người tác động đến nó một cách ít trực tiếp hơn) trong khi gây tác hại cho những người khác (người dân xung quanh). Trong nguyên tắc này, chúng ta có thể đo lường

tất cả những lợi ích và mất mát theo đơn vị tiền (chẳng hạn, bằng việc hỏi những người dân xung quanh xem họ sẽ sẵn lòng trả bao nhiêu tiền để loại bỏ nhà máy, hoặc, nhà máy sẽ phải đưa cho họ bao nhiêu tiền để họ yêu quý nó? Xét cho cùng, có khi nhà máy lại có lợi nhiều hơn có hại, trong trường hợp này thì sự hiện diện của nó, cùng với nạn ô nhiễm lại mang tính hiệu quả. Nhưng ngược lại, cũng rất có thể là nó có hại nhiều hơn có lợi. Nếu vậy thì sự tồn tại của nó là không hiệu quả.

Nguồn gốc sâu xa của tính không hiệu quả này là gì? Một vài người cho rằng đó là kết quả của chủ nghĩa tư bản thị trường lũng đoạn và sự đeo đuổi lợi nhuận mù quáng. Thực ra, đó là hậu quả của *sự thiếu hụt* tư bản thị trường: Không có một thị trường nào dành cho không khí cả.

Giả sử một ai đó sở hữu bầu không khí xung quanh nhà máy và có thể tính giá sử dụng không khí. Nhà máy sẽ phải trả tiền cho quyền được gây ô nhiễm, trong khi các cư dân lại phải trả tiền cho quyền được hít thở bầu không khí trong lành. Điều này gây cản trở đến việc nhà máy tiếp tục gây ô nhiễm. Thậm chí nếu không khí thuộc quyền sở hữu của chủ nhà máy thì sự cản trở này vẫn còn đó, bởi vì khi gây ô nhiễm, ông ta bỏ lỡ cơ hội bán không khí sạch cho người dân! Dù cho ai là người sở hữu không khí đi chăng nữa – chủ nhà máy, một vài người dân xung quanh, hay một "chủ của không khí" vắng mặt – thì nhà máy vẫn có khả năng ngừng gây ô nhiễm. Trên thực tế, không khó để chỉ ra rằng nhà máy sẽ tiếp tục gây ô nhiễm khi, và chỉ khi, đó là kết cục có hiệu quả.

Không điều nào trong số những điều kể trên có ý định ám chỉ rằng việc tổ chức và duy trì một thị trường không khí là việc dễ dàng, hay đó là cách thực tế để xử lý vấn đề ô nhiễm. Điều được minh họa ở đây là: Sự không hiệu quả nảy sinh từ những thị trường không tồn tại. Bất cứ nơi nào có sự không hiệu quả thì có thể đoán chắc rằng một thị trường không tồn tại đang lẩn khuất (hay, chính xác hơn, thất bại trong việc lẩn khuất) đâu đây.

Tỷ lệ săn voi châu Phi lấy ngà đang ở mức quá cao, và những con vật vĩ đại này có thể rơi vào nguy cơ tuyệt chủng. Trong khi một giải pháp đơn giản có lẽ không đủ để giải quyết vấn đề này, nó *có* một nguyên nhân đơn giản: Không ai sở hữu loài voi. Một chủ sở hữu – hay bất cứ chủ sở hữu nào – cũng sẽ muốn đảm bảo rằng có đủ voi tồn tại để anh ta duy trì kinh doanh. Nhu cầu thịt bò lớn hơn rất nhiều so với nhu cầu ngà voi, nhưng gia súc không bị nạn tuyệt chủng đe dọa. Lời giải cho sự khác biệt là gia súc được người ta sở hữu.

Tương tự như vậy, các công ty giấy có thừa động cơ để trồng lại những khu rừng họ sở hữu, và những khu rừng này không phải đối mặt với nguy cơ biến mất khỏi trái đất. Các nhà môi trường học quan tâm tới nguy cơ này đề cao việc tái chế giấy sao cho ít cây bị chặt hơn. Oái ăm thay, các công ty phản ứng với nhu cầu cây thấp hơn bằng cách duy trì các cánh rừng nhỏ hơn. Bằng chứng cho thấy việc tái chế khiến thế giới có ít cây hơn.

Roy Romer, thống đốc bang Colorado (và là cha của một nhà kinh tế học xuất chúng), gần đây đã khoái chí phát biểu về các máy thổi lá. Ông kể về một lần đi bộ vào một ngày mùa thu và ngắm mỗi chủ gia đình tại Denver thổi lá sang sân hàng xóm. Ông kết luận rằng vấn đề nằm ở chỗ có quá *nhiều* thị trường – tất cả chúng ta sẽ khá khẩm hơn nếu không ai

mua máy thổi lá. Có lẽ con trai của ngài thống đốc đã có thể nói với ông rằng có quá *ít* thị trường: Nếu có một cách tính tiền hàng xóm vì dùng sân nhà bạn làm thùng rác, vấn đề sẽ tan biến.

Vị thống đốc chuẩn bị phát hiện ra một điều gì đó: hai thị trường không tồn tại có khi lại tốt hơn một thị trường không tồn tại. Chúng ta biết được từ Adam Smith rằng sẽ là tốt nhất nếu ta có thị trường cho tất cả mọi thứ. Nhưng *với* thực tế là không có thị trường dành cho sân-kiêm-thùng-rác, nên *có thể* sẽ là tốt hơn nếu cũng loại trừ thị trường dành cho máy thổi lá.

Mặt khác, với tôi, miêu tả của vị thống đốc có vẻ không đúng. Tại khu tôi sống, không ai thổi lá sang bãi cỏ nhà hàng xóm. Hay nếu bạn làm như vậy thì có nghĩa là bạn không định nhờ vả gì anh ta, chẳng hạn như lấy giùm thư khi bạn đi xa. Thực ra, có cái gì đó giống như một thị trường, với một cái giá phải trả cho việc vi phạm những luật bất thành văn. Thậm chí nếu không có bất cứ tổ chức chính thức nào, các thị trường vẫn có xu hướng phát triển, chính xác là vì chúng là những công cụ mạnh để cải thiện phúc lợi cho tất cả mọi người.

Ngày nay, loài người ở khắp mọi nơi buộc phải trân trọng sự cân bằng sinh thái hết sức tinh tế của thiên nhiên, nơi mỗi sinh vật được thiết kế một cách diệu kỳ để giữ vào mỗi vị trí độc đáo, và nơi mỗi khu vực tương tác với tổng thể bằng sự phức tạp đầy thú vị. Chúng ta hãy cùng giữ chút trân trọng dành cho cấu trúc tinh vi không kém của thị trường, yếu tố thường xuyên dành được những chiến công mà ngay cả thiên nhiên cũng không dám thử.

CHƯƠNG 9

THUỐC MEN VÀ KẸO, TÀU HỎA VÀ TIA LỬA

Kinh tế học trong phòng xử án

Bridgman làm kẹo từ bếp nhà mình ở London. Ông khá hòa hợp với hàng xóm láng giềng, trong đó có bác sĩ Sturges, người sống và hành nghề y tại một ngôi nhà gần đó.

Năm 1879, bác sĩ Sturges xây một phòng khám ở cuối vườn, ngay gần với bếp của Bridgman. Chỉ sau khi việc thi công hoàn thành, vị bác sĩ mới nhận ra rằng máy làm kẹo của Bridgman rất ầm ĩ – ầm đến nỗi không thể sử dụng phòng khám được. Sturges đâm đơn kiện hòng đóng cửa công việc kinh doanh của Bridgman.

Các thẩm phán sau khi nghe về vụ kiện cho rằng họ đang quyết định không chỉ đơn giản là số phận của Sturges và Bridgman. Họ cũng đang quyết định – hay ít ra là họ tin vậy – giữa dịch vụ khám chữa bệnh và kẹo sô-cô-la. Nếu họ chấp thuận kiến nghị của bác sĩ Sturges, ông này sẽ có thể khám cho nhiều bệnh nhân hơn và với hiệu quả cao hơn: mặt trái của một quyết định như thế sẽ là sự biến mất các loại kẹo của Bridgman trên thị trường. Nếu họ nghiêng về phía Bridgman, kẹo của ông này sẽ tồn tại trong khi dịch vụ khám bệnh của Sturges biến mất.

Các thẩm phán xử Sturges thắng kiện. Ông được ban quyền vô điều kiện đòi hỏi Bridgman ngừng sử dụng máy làm kẹo. Để biện chứng cho quyết định của mình, các thẩm phán xem xét một cách dứt khoát tác động của việc sản xuất các loại hàng hóa và dịch vụ khác nhau. Nhưng họ đã sai lầm. Bất chấp những quan niệm cố hữu của họ, trên thực tế chúng không có chút quyền lực nào để tác động tới việc sản xuất kẹo hay chăm sóc sức khỏe.

Hãy xem xét một ví dụ đơn giản. Giả sử Bridgman kiếm 100 đô-la mỗi tuần từ việc kinh doanh kẹo, và Sturges kiếm 200 đô-la mỗi tuần từ việc mở phòng khám. Nếu tòa nghiêng về phía Sturges, quyết định đóng cửa phòng khám của Bridgman, thì khu dân cư sẽ có nhiều dịch vụ y tế hơn nhưng lại ít kẹo hơn.

Mặt khác, tòa cũng có thể nghiêng về phía Bridgman, cho phép ông này gây tiếng ồn. Nhưng trò chơi không dừng ở đây. Sau khi thua kiện, Sturges đưa ra một thỏa thuận: "Tôi sẽ trả ông 150 đô-la mỗi tuần nếu ông tắt máy làm kẹo". Việc này đem lại cho Bridgman thêm 50 đô-la một tuần so với những gì ông kiếm được từ việc kinh doanh và để lại cho Sturges

50 đô-la lợi nhuận thực – không phải 200 đô-la, nhưng vẫn hơn là con số 0 tròn trĩnh nếu phòng khám của ông ta bị đóng cửa. Cả hai bên đều có lợi, thỏa hiệp thống nhất, Bridgman ngừng sản xuất, và khu dân cư vẫn có nhiều dịch vụ y tế hơn và ít kẹo hơn.

Nói cách khác, Bridgman vẫn sẽ ngừng sản xuất dù cho quyết định của tòa là gì. Quyết định của toà không có tác động gì tới trường hợp này.

Cũng ví dụ đó, nhưng trong trường hợp ngược lại. Giả sử Bridgman kiếm 200 đô-la mỗi tuần từ công việc kinh doanh kẹo, và Sturges kiếm 100 đô-la mỗi tuần từ hoạt động của phòng khám. Nếu tòa xử Sturges thua kiện thì Bridgman sẽ tiếp tục sản được xuất kẹo và Sturges ngừng khám bệnh.

Mặt khác nếu tòa xử Sturges thắng kiện, thì Bridgman buộc phải ngừng công việc kinh doanh của của mình lại. Và giờ thì chính Bridgman lại là người đưa ra một thỏa thuận: "Tôi sẽ trả ông 150 đô-la mỗi tuần nếu ông để tôi tiếp tục kinh doanh". Điều này đem lại cho Sturges thêm 50 đô-la so với những gì ông kiếm được từ việc khám bệnh mỗi tuần; và vẫn đem lại cho Bridgman lợi nhuận dương; vì thế, thoả thuận này được cả hai bên đồng tình. Thỏa thuận diễn ra, Bridgman vẫn tiếp tục sản xuất kẹo và Sturges vẫn không hành nghề y.

Trong ví dụ này, cũng như ví dụ trước đó, quyết định của tòa không có tác động tới việc liệu Sturges có mở phòng khám hay không, và không có tác động tới việc liệu Bridgman có tiếp tục vận hành máy móc hay không. Các nhà kinh tế học thích thú với quan sát này khi nói rằng quyết định của tòa "chẳng có nghĩ lý gì".

Bridgman và Sturges có thể không đồng tình với phát ngôn này, vì quyết định của tòa có ý nghĩa quan trọng đối với họ. Trong ví dụ đầu tiên, quyết định Sturges thắng kiện, để ông này tiếp tục hoạt động phòng khám và bỏ mặc sự tồn tại của Brigdman, trong khi đó quyết định Sturges thua kiện có thể khiến ông này vẫn tiếp tục được mở phòng khám nhưng sẽ trả cho Bridgman 150 đô-la một tuần. Trong ví dụ thứ hai, quyết định Sturges thua kiện khiến ông này phải đóng cửa phòng khám và luôn nguyền rủa Bridgman vì tiếng ồn của máy móc, trong khi đó nếu quyết định Sturges thắng kiện thì sẽ dẫn tới việc ông này vẫn đóng cửa phòng khám nhưng lại vui vẻ vì được nhận séc hàng tuần từ ông hàng xóm.

Nói một cách chính xác hơn, chúng ta nên nói rằng quyết định của các thẩm phán chỉ có ý nghĩa đối với Sturges và Bridgman mà không có ý nghĩa đối với bất kỳ ai khác. Quyết định này không ảnh hưởng tới sự phân bố của các tiềm lực kinh tế. Tức là nó không ảnh hưởng tới số lượng hay trang thiết bị của hoạt động sản xuất. Các nhà kinh tế học thường lo ngại về sự phân phối tiềm lực kinh tế hơn là việc dịch chuyển thu nhập giữa các cá nhân. Chúng tôi đã hé lộ tiêu chí của mình khi nói rằng các ý kiến của tòa án không có "nghĩa lý" gì.

Xung đột giữa Sturges và Bridgman là xung đột giữa việc ai nên kiểm soát tiềm lực kinh tế. Tiềm lực trong vấn đề này là môi trường xung quanh phòng khám của Sturges, và Sturges muốn sử dụng làm môi trường lý tưởng để suy ngẫm, còn Bridgman muốn sử dụng làm nơi thải tiếng ồn. Tòa có thể ban quyền kiểm soát cho một trong hai bên, và có thể bảo vệ quyền đó bằng nhiều cách. Họ có thể ban hành lệnh cho phép Sturges đơn phương quyết

định sự phân phối của không khí; trong trường hợp này Sturges được bảo vệ bởi *quyền tài sản*. Cách khác là họ có thể yêu cầu Bridgman bồi thường cho Sturges vì đã gây thiệt hại cho việc hành nghề y của ông này; như thế là Sturges được bảo vệ bởi *trách nhiệm pháp lý cá nhân*. Bất cứ quyết định nào cũng nghiêng về phía Sturges; và cũng có những lựa chọn tương tự nếu tòa muốn nghiêng về phía Bridgman.

Nhưng dù ai kiểm soát tiềm lực kinh tế, và cho dù quyền kiểm soát được bảo vệ như thế nào, thì người đó sẽ tìm kiếm lợi thế cho riêng mình bằng cách hướng tiềm lực ấy vào cách sử dụng đem lại lợi nhuận cao nhất, cho dù cách sử dụng đó là do bản thân anh ta hay do hàng xóm. Tòa không thể tác động tới lợi nhuận của bất cứ bên kinh doanh nào, và vì thế, không thể kiểm soát cách tiềm năng được sử dụng.

Quan sát gây sửng sốt về sự vô dụng của các thẩm phán này được Giáo sư Ronald Coase của trường Đại học Luật Chicago đưa ra vào năm 1961. Nó xuất hiện như là một bức màn bí mật được hé mở cho các nhà kinh tế học, các nhà luật học và học giả nói chung. Nó cũng đánh dấu sự ra đời của chuyên ngành hàn lâm mới: phân tích kinh tế về luật pháp.

Để tôn vinh Coase, quan sát của ông được đặt tên là Định lý Coase. Nó áp dụng bất cứ khi nào các bên xung đột có thể thương lượng, để tiến tới thỏa thuận chung, và để tự tin rằng các điều kiện của họ được thi hành. Trong những hoàn cảnh này, Định lý Coase nói rằng sự phân phối của quyền tài sản, hay lựa chọn luật trách nhiệm pháp lý, hay khái quát hơn là bất cứ cách phân phối quyền lợi nào (một cách sắp xếp bao gồm quyền lợi của cả hai bên và các luật trách nhiệm pháp lý) không ảnh hưởng tới sự phân phối cuối cùng của tiềm lực kinh tế. Khi đó, các quyết định của thẩm phám chẳng có nghĩa lý gì hết.

Tuy vậy, có rất nhiều trường hợp mà trong đó Định lý Coase không áp dụng được, vì thương lượng hoặc là bất khả kháng hoặc là quá đắt đỏ. Điều này có thể xảy ra, chẳng hạn, nếu số lượng các bên liên quan trong xung đột là rất nhiều.

Nếu chỉ có một nông dân liên quan tới vụ việc thì Định lý Coase trả lời "Không" và "Không chút nào". Hệt như trường hợp của Sturges và Bridgman, quyết định của tòa án là khởi đầu của quá trình ra quyết định, chứ không phải kết thúc. Nếu tòa án phán quyết rằng người nông dân có thể ra lệnh cho tàu hỏa chạy trên đất trồng trọt của một nông dân, ngành đường sắt vẫn có thể gợi ý việc mua lại quyền-đi-lại. Nếu tòa phán quyết rằng tàu hỏa có thể chạy trên mặt đất nhưng nông dân này phải được bồi thường, ngành đường sắt có thể hoặc ngừng việc chạy tàu, hoặc chạy ít đi, hoặc lắp đặt các thiết bị kiểm soát-tia lửa, hoặc tiếp tục vận hàng và trả phí tổn, hoặc gợi ý cho người nông dân một mức phí cố định để di dời cây trồng của mình sao cho không có thiệt hại nào xảy ra. Nếu tòa phán quyết rằng người nông dân không có quyền truy đòi hợp pháp nào, anh ta có thể gợi ý trả tiền cho ngành đường sắt để ngừng việc chạy tàu, hay chạy ít hơn, hay lắp đặt các thiết bị kiểm soát tia lửa, hay anh ta có thể tiếp tục công việc và chịu thiệt hại, hoặc anh ta có thể di dời cây trồng. Định lý Coase cho ta biết rằng bất cứ giải pháp nào được thiết lập sau phán quyết ủng hộ ngành đường sắt cũng sẽ được thiết lập sau phán quyết ủng hộ người nông dân, và ngược lại. Điều duy nhất tòa án thực sự quyết định là ai sẽ trả ai.

Nhưng khi nhiều nông dân bị ảnh hưởng, chứ không chỉ một cá nhân, thì tình hình trở nên phức tạp hơn. Sắp xếp một cuộc thương lượng giữa 100 cá nhân đòi hỏi những vấn đề hậu cần phức tạp. Và nhiều trở ngại sẽ nảy sinh. Thậm chí khi đã đạt tới một thoả thuận có lợi cho tất cả mọi người, bất cứ người nông dân nào cũng có thể đe dọa "phá bĩnh" và từ chối ký trừ khi anh ta được một phần lợi ích của tất cả mọi người. Nếu một vài nông dân sử dụng chiêu bài này, mọi chuyện sẽ đi vào bế tắc.

Vì vậy, trong trường hợp này, quyết định của tòa trở nên *có* tác động. Dù tòa có xử như thế nào thì các thương lượng sau đó sẽ khó mà đảo ngược quyết định của tòa. Nếu ngành đường sắt phải chịu trách nhiệm trước thiệt hại mùa màng, họ có thể chạy ít chuyến hơn hay lắp đặt các thiết bị chống tia lửa, nhưng sẽ khó mà có thể thỏa thuận với tất cả nông dân để họ di dời cây trồng. Nếu ngành đường sắt không bị truy cứu trách nhiệm, người nông dân có thể di dời cây trồng nhưng khó mà có thể tập hợp nhau lại để mua các thiết bị chống tia lửa từ đường sắt.

Coase xem xét kỹ lưỡng ví dụ này và đặt ra câu hỏi: Giả sử tòa muốn khuyến khích việc phân phối tiềm lực kinh tế một cách hiệu quả, vậy thì tòa nên phán quyết như thế nào?

Trước năm 1961, các nhà kinh tế học sẽ đồng loạt trả lời: "Truy cứu trách nhiệm ngành đường sắt". Lập luận là thế này: Vì ngành đường sắt gây ra tia lửa, và tia lửa gây thiệt hại, do vậy cần phải buộc ngành đường tính đến những thiệt hại đó khi họ quyết định chạy một đoàn tàu. Nếu chạy một đoàn tàu đem lại cho ngành đường sắt lợi nhuận trị giá 100 đô-la, trong khi gây ra thiệt hại mùa màng trị giá 200 đô-la, thì việc chạy tàu không mang lại hiệu quả kinh tế. Làm thế nào để chúng ta có thể thuyết phục ngành đường sắt dừng chạy những đoàn tàu như thế? Hãy bắt họ trả 200 đô-la chi phí.

Coase phân tích lập luận này và tuyên bố nó sai. Nó sai chính xác là ở chỗ "tia lửa gây thiệt hại". Trên thực tế, điều gây ra thiệt hại là sự hiện diện đồng thời của tia lửa và cây trồng ở cùng một nơi. Xét về điều này, chẳng có lý chút nào khi nói rằng "tia lửa gây thiệt hại" hơn là nói rằng "cây trồng gây thiệt hại". Nếu loại trừ tia lửa hoặc cây trồng, vấn đề sẽ không còn nữa.

Quay trở lại việc tàu hỏa đem lại cho ngành đường sắt lợi nhuận trị giá 100 đô-la, và những tia lửa của tàu khi tiếp xúc với cây trồng của người nông dân sẽ khiến họ bị thua lỗ 200 đô-la. Giả sử với chi phí 10 đô-la, người nông dân có thể di dời cây trồng tới một địa điểm khác hay lắp đặt thiết bị ngăn chặn tia lửa. Khi ngành đường sắt bị truy cứu trách nhiệm, người nông dân – được bồi thường toàn bộ thiệt hại do tia lửa gây ra – sẽ chọn việc không thực hiện các biện pháp phòng ngừa đó nữa. Ngành đường sắt thấy tàu không đem lại lợi nhuận và ngừng chạy tàu. Chủ sở hữu ngành đường sắt – và thế giới – nghèo đi 100 đô-la.

Nhưng nếu ngành đường sắt *không* bị truy cứu trách nhiệm, mọi chuyện sẽ khác. Tàu sẽ tiếp tục chạy. Người nông dân, không có quyền truy đòi nào khác, sẽ bảo vệ mùa màng của họ bằng số tiền đầu tư 10 đô-la. Người nông dân – và thế giới – sẽ nghèo đi 10 đô-la.

Trong trường hợp này, một kết cục có hiệu quả kinh tế – tổn thất 10 đô-la thay vì 100 đô-la – sẽ chỉ đạt được nếu ngành đường sắt *không bị* truy cứu trách nhiệm. Bằng cách đảo ngược các con số, tôi có thể dễ dàng đưa ra một ví dụ cho thấy kết quả có hiệu quả sẽ chỉ đạt được nếu ngành đường sắt *bị* truy cứu trách nhiệm.

Và vì vậy, chúng ta đến với mặt trái của Định lý Coase. Khi hoàn cảnh ngăn cản thương lượng, thì các quyền lợi – trách nhiệm pháp lý, quyền tài sản, v.v… trở nên *có* ý nghĩa. Hơn thế nữa, phương thuốc truyền thống của các nhà kinh tế học cho tính hiệu quả – khiến mỗi cá nhân chịu trách nhiệm hoàn toàn trước phí tổn gây ra đối với người khác – là vô nghĩa. Phương thuốc truyền thống khiến chúng ta tin tưởng mù quáng rằng một trong hai bên liên quan trong cuộc xung đột có thể sở hữu giải pháp hiệu quả, và trách nhiệm pháp lý sai lệch có thể loại trừ động lực để thực thi giải pháp đó.

Một số nhà máy gây ô nhiễm bầu không khí, hủy hoại sức khỏe và niềm vui của dân cư trong khu vực. Có nên cho phép người dân kiện vì những thiệt hại này hay không? Nếu chúng ta trả lời không, thì nhà máy sẽ không có động lực nào để chuyển sang dùng nhiên liệu sạch hơn, hay lắp đặt trang thiết bị kiểm soát ô nhiễm, hay giảm sản lượng, hoặc di dời. Nếu chúng ta trả lời có, thì người dân không có động lực nào để thực hiện các biện pháp như dùng sơn chống ô nhiễm, hay quay cửa nhà. Bất cứ giải pháp nào trong số này đều có thể là giải pháp hữu hiệu nhất. Lý thuyết kinh tế không hé lộ liệu việc nhà máy kiểm soát khí thải hay việc dân cư quay cửa nhà theo hướng ngược chiều gió sẽ rẻ hơn. Quyết định của tòa có ý nghĩa, và quyết định có hiệu quả dựa vào đặc điểm của từng vụ.

Vậy thì, tòa làm được gì? Phần nhiều tùy thuộc vào mục tiêu của các thẩm phán. Nếu mục tiêu của họ là cái gì đó ngoài tính hiệu quả kinh tế – nếu mục tiêu ban đầu của họ bao gồm công lý, hay công bằng, hay một tiêu chuẩn pháp lý trừu tượng – thì phân tích kinh tế có tương đối ít để đóng góp. Nhưng nếu mục tiêu là tính hiệu quả kinh tế, thì còn nhiều điều cần học từ phân tích của Coase và những tri thức nảy sinh từ đó. Các thẩm phán thường thẳng thắn bộc lộ sự quan tâm tới các hệ quả kinh tế của hành động của họ, và các nhà kinh tế học tin rằng những cân nhắc đó đã đóng vai trò chủ chốt trong sự phát triển của luật công. Còn bây giờ, tôi sẽ tưởng tượng một thẩm phán, người chia sẻ những lo ngại này, và hỏi xem chúng ta có thể đưa ra lời khuyên nào cho ông ấy.

Đầu tiên, chúng ta có thể đưa ra cam đoan: Nếu ông đang xử một vụ trong đó các bên có thể thương lượng và thi hành hợp đồng, thì quyết định của ông không có ý nghĩa gì hết và ông sẽ không thể sai. Những thương lượng về sau sẽ dẫn tới sự phân phối không hiệu quả của tiềm lực kinh tế và hoàn toàn không phụ thuộc vào quyết định của ông.

Thứ hai, xin cẩn trọng: Đừng cố xử một vụ kiện bằng cách quyết định ai có lỗi. Ngay cả khi ông nghĩ rằng ông có thể luận giải cho ý niệm ấy, không có lý do gì cho thấy nó sẽ dẫn tới một quyết định hữu ích. Chi phí của tổn thất phải do bên có thể ngăn chặn tổn thất với chi phí thấp hơn gánh chịu, không nhất thiết là bên sẽ bị gán cái mác là “thủ phạm” bằng những cách nghĩ sai lệch thông thường.

Thứ ba, xin chia buồn: Có lẽ sẽ rất khó cho ông để biết ai là người có thể ngăn chặn tổn thất với chi phí thấp hơn. Giả sử ông tuyên bố trước tòa rằng ngành đường sắt sẽ phải chịu trách nhiệm về tổn thất do tia lửa gây ra *trừ phi* người nông dân có thể ngăn chặn tổn thất với chi phí thấp, trong trường hợp đó ngành đường sắt không phải chịu trách nhiệm nào cả. Vậy ông có mong người nông dân thú nhận rằng họ có thể ngăn chặn tổn thất với chi phí thấp hay không? Tất nhiên họ sẽ không dại gì thú nhận, và trừ phi ông là chuyên gia trong cả lĩnh vực nông nghiệp lẫn ngành đường sắt, còn nếu không, ông khó mà biết nơi nào để truy cứu trách nhiệm.

Thứ tư, một gợi ý: Cố gắng tạo điều kiện để các bên thỏa thuận với nhau. Nếu họ có thể thoả thuận thì chúng ta sẽ quay trở lại với hoàn cảnh mà chúng ta không thể sai được.

Tôi xin được mở rộng gợi ý hơn một chút bằng một ví dụ. Ví dụ này không vờ tính tới tất cả những gì có thể thứ yếu trong thế giới thực; nó bị lột trần để minh họa một luận điểm.

Công nhân khai thác than bị rất nhiều chấn thương liên quan tới công việc. Số lượng và mức độ của những chấn thương này có thể được giảm bớt nếu chủ khai thác lắp đặt các thiết bị an toàn. Theo Định lý Coase, quyết định về việc liệu có nên lắp đặt những hệ thống như thế không phụ thuộc vào việc liệu chủ khai thác có phải chịu trách nhiệm trước những tai nạn của công nhân hay không.

Nếu có thể lắp một chiếc máy với giá 5.000 đô-la để ngăn chặn chi phí y tế trị giá 8.000 đô-la, người chủ bị yêu cầu trả những chi phí y tế đó sẽ lắp đặt máy. Nếu chủ *không* phải trả chi phí, thì ông ta *vẫn* sẽ lắp máy, vì nhân viên của ông ta gợi ý sẽ trả ông ta khoảng 7.000 đô-la để làm việc đó. (Trên thực tế, cách thức để có được khoản tiền này là chấp nhận mức lương thấp hơn.)[*]

Vì thế, từ quan điểm tìm ra đủ số thiết bị an toàn để lắp đặt, thẩm phán không thể quyết định sai dù ông ta có phán quyết thế nào đi chăng nữa.

Tuy nhiên, có một cách khác để ngăn tai nạn: Công nhân khai thác than có thể chú ý hơn khi làm việc dưới lòng đất. Nếu họ phải chịu trách nhiệm về chi phí y tế của bản thân, họ sẽ có động lực để làm như vậy. Nếu chủ phải chịu trách nhiệm về chi phí y tế, động lực này đã bị giảm bớt đáng kể. Tuy nhiên, Định lý Coase một lần nữa lại thể hiện vai trò ở đây: Chủ khai thác có thể gợi ý tăng lương cho công nhân để đổi lấy hành vi cẩn trọng của họ. Mức độ cẩn trọng cuối cùng sẽ hoàn toàn bằng với mức độ cẩn trọng khi bản thân công nhân phải chịu trách nhiệm.

Nhưng còn một nút rối nữa: Giả sử chủ khai thác phải chịu trách nhiệm. Ông ta tăng lương cho mỗi công nhân thêm 10 đô-la một ngày để đổi lấy việc họ phải chú ý hơn khi ở trong hầm mỏ. Công nhân chấp nhận khoản tiền, chui xuống lòng đất tối tăm nơi người chủ không bao giờ phải đặt chân vào, và tiếp tục đùa cợt nhau cứ như thể họ chưa từng thỏa thuận. Khi đó, ông chủ không phải là người khôn ngoan hơn.

Trong trường hợp này, hợp đồng không được thực thi bởi sự lơ là của công nhân, điều đó chứng minh rằng Định lý của Coase là sai. Công nhân mỏ *có* hành vi khác, và bất cẩn hơn – khi ai đó trả tiền phí y tế cho họ.

Hãy đặt chúng ta vào địa vị của thẩm phán. Ông ta không biết liệu thiết bị an toàn có hữu ích tương xứng với chi phí bỏ ra hay không, bởi vì ông không có kinh nghiệm trong ngành mỏ và không có cách nào hay ho để ước lượng được là nó sẽ ngăn chặn bao nhiêu tai nạn. Ông ta không biết liệu việc công nhân mỏ cẩn trọng hơn có hữu ích tương xứng với chi phí hay không, vì cùng một lý do (và cũng vì ông ta không có cách nào để ước lượng số tiền tương xứng với chi phí của một công nhân luôn cẩn trọng trong công việc). Nhưng ông ta biết một điều: Nếu công nhân phải gánh chịu chi phí y tế thì mọi thứ đều là có thể. Họ sẽ tự nguyện lựa chọn cẩn trọng nếu cẩn trọng có hiệu quả, và họ sẽ trả tiền để chủ khai thác lắp đặt thiết bị an toàn nếu thiết bị đó hiệu quả.

Tuy nhiên, nếu chi phí bị đặt lên vai chủ khai thác, sẽ chỉ có một nửa mọi thứ là có thể. Vẫn sẽ đúng là sẽ có thiết bị an toàn nếu thiết bị an toàn có hiệu quả. Nhưng sẽ không thể có sự cẩn trọng, bởi sự cẩn trọng đòi hỏi phải có một hợp đồng có hiệu lực, và nó đòi hỏi người chủ quan sát phải hành vi của nhân viên, và đó là điều bất khả kháng.

Bài học trong ví dụ đơn giản này là để công nhân mỏ gánh chịu chi phí tai nạn, sao cho *tất cả* các phương cách hữu ích tương xứng với chi phí để ngăn chặn tai nạn có thể được áp dụng. Bài học lớn hơn là các thẩm phán nên giao trách nhiệm theo cách tối đa hóa các cơ hội cho các thương lượng sau khi xử án. Vì các thẩm phán không phải là người "biết tuốt", họ nên đưa ra các phán quyết có thể dễ dàng đảo ngược bằng thỏa hiệp giữa các bên tham gia. Sau cùng, chính các bên tham gia mới là người biết nhiều nhất về chi phí và hậu quả của hành động của chính họ.

Tôi xin được kết thúc bằng một ví dụ cuối cùng để củng cố cùng một luận điểm. Bệnh nhân đôi khi mắc bệnh AIDS qua truyền máu. Khi điều này xảy ra, có nên cho họ quyền kiện bác sĩ hay không?

Có ít nhất hai cách để giảm nguy cơ mắc bệnh AIDS. Một là, tìm kiếm nguồn cung cấp máu tốt nhất. Hai là bệnh nhân – người ít nhất *có thể* vẫn chưa nhiễm bệnh sau khi truyền máu, nhưng vẫn phải đối mặt với những nguy cơ khác – thực hiện lối sống lành mạnh.

Nếu các bác sĩ phải chịu trách nhiệm, họ sẽ cẩn trọng với việc chọn nguồn cung cấp máu. Không may, một bệnh nhân vừa được truyền máu biết rằng nếu anh ta mắc bệnh AIDS tại một bữa tiệc sa đọa sau khi truyền máu, anh ta có thể đổ lỗi cho bác sĩ và nhận khoản tiền lớn. Vì thế mà có thể anh ta lại ăn chơi xa đoạ hơn là trong trường hợp ngược lại. Xu hướng này có thể được bồi lại: Theo nguyên tắc, bác sĩ có thể đưa cho bệnh nhân một động cơ tài chính để bệnh nhân sống điều độ hơn. (Giảm giá 50 đô-la khi truyền máu cho những bệnh nhân đồng ý ở nhà vào đêm thứ bảy!) Nhưng nếu bác sĩ không thể *quan sát* lối sống của bệnh nhân, giải pháp này là phi thực tiễn. Kết quả là tiệc tùng vẫn quá nhiều.

Mặt khác, nếu bệnh nhân phải chịu trách nhiệm, họ sẽ cẩn thận hơn khi vui chơi, nhưng các bác sĩ lại không có động cơ nào để tìm kiếm nguồn cung cấp máu tốt nhất. Ở đây, một lần nữa, có ít nhất một giải pháp về nguyên tắc: Bệnh nhân có thể đề nghị trả thêm tiền cho máu an toàn đến 99%, hơn là 98%, để không bị mắc bệnh AIDS. Không may là điều này không thể giảm nhẹ nguy cơ mắc AIDS nếu bác sĩ bỏ túi số tiền đó, dùng loại máu có độ an toàn chỉ 98%, và bày tỏ sự thương cảm sâu sắc nhất khi bệnh nhân không may mắc bệnh.

Điều này có nghĩa là mỗi trách nhiệm pháp lý đều có sai lầm theo cách riêng của nó. Tòa án, khi thiếu đi diễm phúc có được chuỗi triết lý bất tận về cái lợi và hại, phải lựa chọn bên này hoặc bên kia. Cả tôi và Giáo sư Coase, hay bất cứ nhà kinh tế học nào khác đều biết đâu là quyết định đúng đắn, và không điều gì trong kinh tế học có thể quyết định trường hợp này. Nhưng những gì Coase mang tới cuộc thảo luận là một cách hoàn toàn mới để cân bằng các vấn đề. Tòa án không thể biết liệu có đáng để nâng cấp chất lượng máu từ 98% không–AIDS lên 99% hay không; họ không thể biết chi phí liên quan và họ không thể biết bệnh nhân đánh giá 1% phụ thêm của sự yên tâm đó là bao nhiêu. Họ không thể biết liệu có đáng để bệnh nhân phải chịu trách nhiệm để họ ngừng việc quan hệ tình dục bừa bãi hay không.

Gợi ý ở đây là tòa án không nên cố ước lượng những chi phí và lợi ích như thế. Thay vào đó, chúng được hé lộ tốt nhất qua những thương lượng giữa bệnh nhân và bác sĩ. Câu hỏi đúng đắn để tòa xem xét sẽ là: Quyết định truy cứu trách nhiệm nào sẽ ít can thiệp vào những thương lượng này nhất? Không phải lúc nào chúng ta cũng biết câu trả lời, nhưng tìm ra câu hỏi đúng ít ra cũng là có tiến bộ.

III. ĐỌC TIN TỨC NHƯ THẾ NÀO

CHƯƠNG 10

CHỌN PHE NÀO TRONG CUỘC CHIẾN CHỐNG MA TÚY

Tờ Atlantic Monthly sai lầm như thế nào

Richard J. Dennis là cố vấn cấp cao của Trung tâm Chính sách Ma túy tại Washington, D.C. Ông ta còn là thương nhân, chủ sở hữu một phần Chicago White Sox và tổng biên tập của một ấn phẩm được xuất bản hàng quý. Và ông ta chính là tác giả của quan điểm đối lập quan trọng về phân tích chi phí - lợi ích kém cỏi nhất từng xuất hiện trên báo chí. Tôi biết được tất cả những điều này qua số báo tháng 11 năm 1990 của tờ *Atlantic Monthly*, trong đó có bài viết của Dennis với tựa đề "Bài toán kinh tế cho việc hợp pháp hóa việc sử dụng ma túy". Những mối quan hệ và sự nghiệp của ông ta được đăng trên mục "Những người đóng góp" trên trang nhất của tạp chí. Triển lãm quán quân của sự mù quáng về kinh tế của ông ta được trưng bày trong chính bài báo đó.

Dennis kết luận rằng lợi ích của việc hợp pháp hóa sẽ lớn hơn rất nhiều chi phí, và tôi không hề nghi ngờ rằng kết luận của ông ta là đúng đắn. Nhưng ông tiến tới kết luận đó chỉ bằng cách tính chi phí như lợi ích, tính lợi ích như chi phí, bỏ qua một loạt các yếu tố quan trọng ở mỗi bên bảng kế toán, và tính trùng một số mà ông sực nhớ ra.

Sai lầm lớn tới mức này cần được biết tới một cách rộng rãi hơn. Chúng ta thường học hỏi từ lỗi lầm của người khác, vì vậy, việc phát hiện nhiều lỗi lầm đến vậy cùng một chỗ thật là may mắn. Còn cách nào để thông thạo các nguyên tắc phân tích chi phí - lợi ích tốt hơn việc phân tích một công trình mà chỉ một mình nó đã đi ngược lại tất cả các nguyên tắc đó?

Ví dụ:

Nguyên tắc 1: *Doanh thu thuế không phải là lợi ích thực, và giảm doanh thu thuế không phải là lợi ích thực.* Ngài Dennis ước tính rằng nếu ma túy được hợp pháp hóa và bị đánh thuế, chính phủ có thể kiếm được ít nhất là 12,5 tỉ đô-la doanh thu mỗi năm, và ông ta tính toán rằng doanh thu đó cũng tương đương như lợi ích của việc hợp pháp hóa. Nhưng doanh thu thuế thực chất chỉ là chuyển tiền từ túi người này vào túi người khác. Xét từ quan điểm

của toàn xã hội – quan điểm mà phân tích chi phí - lợi ích đòi hỏi – chúng chẳng có lợi cũng chẳng có hại. Sẽ chẳng ích gì khi tính toán chúng, và chúng không bao giờ nên bị trừ hay cộng vào bất cứ bên nào của bảng kế toán.

Nếu doanh thu thuế đại diện cho lợi ích thực của xã hội, thì nó sẽ theo đuổi con đường đến với sự giàu có để cho chính phủ đánh thuế mỗi hoạt động ở mức cao nhất có thể. Sau khi doanh thu được phân phối lại, nó có thể được đánh thuế một lần nữa để vẫn đem lại nhiều của cải hơn nữa. Không ai từng đóng thuế sẽ gặp khó khăn trong việc moi móc bất cập trong chương trình này: Bất cứ thứ gì nhân viên thu thuế thu về cũng chính là những gì người đóng thuế mất đi.

Nếu chính phủ yêu cầu tất cả mọi người tại các số nhà chẵn trả một đô-la cho các số nhà lẻ, sẽ không ai tranh cãi rằng nguồn lực của xã hội có thêm một khoản tăng thực. Nếu chính phủ định ra mức thuế là một đô-la đối với mỗi người trong số 100 triệu người dân Mỹ sống tại số nhà chẵn và phân phối khoản tiền thu được, doanh thu của chính phủ sẽ tăng thêm 100 triệu đô-la mà không có thêm lợi ích thực nào cho xã hội.

Tất nhiên, điều này giả định rằng chính phủ *có* phân phối lại thu nhập – hoặc là trực tiếp (chẳng hạn như qua các khoản an sinh xã hội) hay gián tiếp (chẳng hạn như bằng cách xây dựng một bưu điện cung cấp những dịch vụ có giá trị). Nếu chính phủ chọn việc dùng 100 triệu đô-la đó trong doanh thu mới tìm được vào một dự án lãng phí nào đó thay vì phân phối nó, thì xã hội sẽ bị nghèo đi. Nhưng sự nghèo đi này nên thuộc về bản thân dự án lãng phí đó, chứ không phải chế độ thuế cung cấp vốn cho nó. Một mình doanh thu vốn không phải là lợi ích thực cũng không phải là chi phí thực.

Trường hợp của Dennis căn cứ vào nhiều quan sát là nếu ma tuý được hợp pháp hoá thì chúng ta có thể đánh thuế; có rất nhiều các hoạt động sẵn có khác để đánh thuế. Nếu tồn tại thứ gọi là lợi ích xã hội đối với việc hợp pháp hóa thì chắc hẳn nó phải nằm ở một chỗ nào đó.

Nguyên tắc 2: *Một chi phí là chi phí, cho dù ai phải gánh nó đi nữa*. Tại thời điểm này, ngài Dennis đã đếm 12,5 tỉ đô-la trong những lợi ích không tồn tại của hợp pháp hóa ma tuý. Ông còn nhét thêm 28 tỉ đô-la mỗi năm tiết kiệm được từ chi phí chính phủ trong việc bắt giữ, truy tố và bỏ tù những kẻ vi phạm luật buôn bán chất gây nghiện. Sau khi đã ước tính dôi thái quá những lợi ích của doanh thu thuế, (mà nếu được tính đúng, là 0, chứ không phải 12,5 tỉ đô-la), giờ ông đảo tay lái sang hướng mới bằng cách ước tính dôi thái quá chi phí của việc thi hành luật.

28 tỉ đô-la của ngài Dennis là chi phí trực tiếp bằng tiền mặt của chính phủ. Nhưng ông đã quên tính thêm chi phí của việc ngồi tù mà bản thân các tù nhân phải chịu. Vài trăm nghìn người trong số họ bị cướp đi cơ hội có công ăn việc làm, chăm sóc gia đình, hay thả bước trên bãi biển. Việc hợp pháp hóa sẽ không tước đi những cơ hội đó. Lợi ích đó ít nhất cũng đủ lớn bằng những gì ngài Dennis nghĩ rằng các cơ quan thi hành luật có thể tiết kiệm.

Bây giờ một số hoặc tất cả các lợi ích này có thể dồn về một vài đặc điểm khá vô vị hoặc những đặc điểm mà một vài người trong chúng ta có thể coi là không đáng. Nhưng dù gì chúng vẫn là lợi ích, và phải được tính là lợi ích. Phân tích chi phí - lợi ích không đưa ra sự khác biệt về mặt đạo đức nào cả; nó đơn giản là gộp tất cả những gì tốt đẹp nảy sinh từ một hành động và đối ngược nó với điều xấu. Nếu một kẻ buôn ma túy không vui hay trở nên vô dụng khi ở trong tù, thì những mất mát của anh ta ở phương diện đó cũng là những chi phí xã hội như mức lương của quản ngục và chi phí xây dựng nhà tù. Viễn cảnh loại trừ những chi phí đó là lợi ích chính đáng của việc hợp pháp hóa.

Làm thế nào để chúng ta có thể tính được giá trị tiền bạc so với sự tự do tiềm năng của tù nhân? Về nguyên tắc, cần một con số đúng để sử dụng, được quyết định bởi sự sẵn sàng trả tiền của tù nhân: Đó là lượng tiền anh ta sẽ sẵn sàng trả để tránh phải nhận án tù. Trên thực tế, chúng ta có thể ước chừng con số này bằng thu nhập của tù nhân nếu được tự do. (Đây có thể là cách ước chừng chưa thật hiệu quả nhưng là cách tốt nhất hiện nay). Thu nhập đó, nếu tính của tất cả các tù nhân liên quan tới ma túy, chắc chắn có thể lên tới hàng tỉ đô-la. Chúng ta nên thêm vào đó chi phí khi người sử dụng ma túy phải gánh chịu để tránh bị phát hiện, truy cứu và nhận tội, mà ngài Dennis cũng đã bỏ qua.

Nguyên tắc 3: *Một hàng hóa là một hàng hóa, cho dù ai sở hữu nó đi chăng nữa*. Ngài Dennis tin rằng việc sử dụng ma túy dẫn lối cho tội ác và cụ thể là phải chịu trách nhiệm với 6 tỉ đô-la thất thoát do trộm cắp hàng năm. Nhưng việc trộm cắp tài sản cũng không hề chấm dứt. Khi một chiếc tivi bị chuyển từ nhà này sang nhà khác, nó vẫn là một nguồn giải trí hữu ích như nó muôn đời như vậy. Điều này đúng ngay cả khi người hưởng thụ những dịch vụ ấy là kẻ trộm hay người buôn bán tài sản trộm cắp.

Nạn trộm cắp cũng có chi phí xã hội. Một là giá trị của thời gian và năng lượng của tên trộm, mà nếu không thì đã có thể được dùng vào một số công việc khác. (Nếu tôi dành cả buổi chiều nghĩ kế ăn cắp xe đạp của bạn, cuối cùng chúng ta chỉ có một chiếc xe đạp; nếu tôi dành cùng buổi chiều đó lắp ráp một cái xe đạp, cuối cùng chúng ta sẽ có hai chiếc.) Nhưng chi phí này có lẽ là ít hơn rất nhiều so với giá trị của tài sản bị ăn cắp.

Một tên trộm kém cỏi nhất tại Mỹ phải thêm công sức đáng giá 100 đô-la mỗi lần hắn ta ăn trộm 100 đô-la. Nếu chi phí của hắn ta dưới 100 đô-la, những người khác thậm chí còn kém hơn hắn ta sẽ thấy nghề ăn trộm có lãi, và quyết định bước vào nghề này. Khi đó, hắn ta sẽ không còn là tên trộm kém nhất nước Mỹ nữa. Nếu chi phí của hắn ta cao hơn 100 đô-la, hắn ta sẽ không làm kẻ trộm được bao lâu.

Nhưng đó chỉ mô tả về tên trộm *kém nhất*. Vì các tên trộm khác cừ hơn, nên chúng chắc hẳn phải ăn trộm được tài sản đáng giá 100 đô-la với công sức dưới 100 đô-la. Hậu quả là giá trị của tài sản bị trộm gần như lúc nào cũng vượt quá mức chi phí ăn trộm nó.

Mặt khác, chúng ta còn chưa tính toán tất cả các chi phí xã hội của nạn trộm cắp. Các chi phí khác nảy sinh từ nỗ lực của nạn nhân trong việc bảo vệ mình bằng cách mua chuông chống trộm, thuê cảnh sát và nhân viên an ninh, tránh đi lại trong những khu vực nguy hiểm. Khi những yếu tố này được tính tới, chi phí xã hội của tội ác có thể cao hơn hoặc thấp

hơn giá trị của tài sản bị trộm. Vì thế, 6 tỉ đô-la của Dennis có thể là ước tính quá cao hoặc quá thấp lợi ích của việc giảm tội ác nhờ hợp pháp hóa ma túy; dự đoán của riêng tôi là dự đoán đó quá cao. Trong bất cứ hiện tượng nào, con số 6 tỉ đô-la ngày hôm nay hoàn toàn không thích đáng trong tính toán chính xác.

Để tóm tắt trường hợp này từ đầu tới giờ, Dennis tính những khoản sau đây là lợi ích hàng năm của việc hợp pháp hóa ma túy: 12,5 tỉ đô-la doanh thu thuế (tính dư 12,5 tỉ đô-la), 28 tỉ đô-la tiết kiệm cho chi phí thi hành luật (tính dư lớn, vì nó bỏ qua giá trị tự do của tù nhân), và 6 tỉ đô-la phòng ngừa trộm cắp (ước lượng hoàn toàn ngẫu nhiên vì nó tính toán dựa trên giá trị của tài sản bị đánh cắp nhưng không liên quan gì tới chi phí thực sự của hành vi trộm cắp). Ông còn thêm vào 3,75 tỉ đô-la tiết kiệm từ chi phí quân sự để chống lại những trùm ma túy ở Colombia, với tổng lợi ích hàng năm lên tới 50,25 tỉ đô-la.

Sau khi hoàn thành khảo sát lợi ích, ngài Dennis chuyển hướng khả năng phân tích của mình sang việc tính toán chi phí. Tại đây, ngài ta mào đầu ngay bằng cách đi ngược lại nguyên tắc quan trọng nhất trên đời:

Nguyên tắc 4: *Tiêu dùng tự nguyện là điều tốt.* Ngài Dennis nhận ra rằng hợp pháp hóa sẽ dẫn tới giá ma túy thấp hơn và tăng sử dụng ma túy. Ông tính toán rằng đây là *chi phí* của hợp pháp hóa. Nhưng những tên nghiện có thể tăng mức tiêu thụ do giá giảm lại được hưởng lợi, chứ không hề phải chịu tổn thất.

Tất nhiên, điều này giả định rằng người ta biết cái gì là tốt nhất cho mình, và ai đó có thể tranh luận rằng trong trường hợp như ma túy, điều này không phải lúc nào cũng đúng. Nhưng tất cả các cơ chế lý thuyết vốn được thiết lập để chứng minh cho những tính toán chi phí-lợi ích dựa nhiều vào giả định này; hậu quả là, phân tích là bất khả kháng nếu thiếu nó. Hoặc là chúng ta chấp nhận giả định này hoặc là chúng ta bị buộc phải đánh giá các chính sách dựa vào một cái gì đó ngoài cơ sở chi phí-lợi ích.

Vì ngài Dennis muốn thực hiện những tính toán chi phí-lợi ích, chúng ta hãy chấp nhận giả định được yêu cầu này và ước tính lợi ích của việc hợp pháp hóa.

Khi bạn đói bụng đến mức sẵn sàng trả 15 đô-la cho một chiếc bánh pizza và có thể mua một cái với giá thị trường là 10 đô-la, các nhà kinh tế học nói rằng *thặng dư tiêu dùng* của bạn là 5 đô-la. Bạn kiếm được thặng dư tiêu dùng với hầu như tất cả những thứ bạn mua; lượng tối đa bạn sẵn sàng trả hầu như lúc nào cũng vượt quá số tiền thực bạn trả trên thị trường. Trong một nền kinh tế cạnh tranh, tất cả các lợi ích do thị trường đem lại thường xuất hiện dưới dạng thặng dư tiêu dùng. Trong hầu như bất cứ phân tích chi phí-lợi ích nào, thặng dư tiêu dùng là một trong những nguồn lợi chính.

Khi giá pizza giảm từ 10 đô-la xuống còn 8 đô-la, thặng dư tiêu dùng của bạn tăng vì hai lý do. Thứ nhất, bạn có thêm thặng dư tiêu dùng trị giá 2 đô-la với mỗi chiếc pizza bạn mua, chỉ vì giá cả thấp hơn. Thứ hai, bạn có lẽ sẽ mua nhiều pizza hơn, và vì vậy, có thêm cơ hội kiếm thặng dư. (Một số người thậm chí có thể nhắm mắt nhắm mũi mà ăn để kiếm được thặng dư trong khi trước đó họ không có gì).

Điều đầu tiên – lợi thế của giá thấp hơn – không phải là lợi ích xã hội thực. Việc trả 8 đô-la thay vì 10 đô-la cho một chiếc pizza là rất tốt cho người tiêu dùng, nhưng người làm pizza có lẽ có quan điểm khác. Những gì người tiêu dùng thu được từ giá cả thấp hơn sẽ bù vào lượng mất mát tương đương của người sản xuất. Giá cả thấp hơn và bản thân nó không ảnh hưởng tới sự cân bằng giữa chi phí và lợi ích khi lợi ích của cả người tiêu dùng lẫn nhà sản xuất được tính tới.

Tuy nhiên, *nguồn* thứ hai của thặng dư tăng – thực tế là người ta ăn và thích ăn pizza hơn trước – là nguồn lợi xã hội thực và phải được tính là lợi ích. Nếu chính phủ thay đổi chính sách và khiến giá pizza giảm đi 2 đô-la, một trong những nhiệm vụ quan trọng trong phân tích chính sách sẽ là ước tính mức tăng trong thặng dư tiêu dùng từ việc tăng lượng tiêu thụ pizza.

Ma túy cũng như vậy. Vì mục đích của cuộc tranh luận, chúng ta hãy chấp nhận những con số trong bài viết của ông Dennis: 30 triệu người sử dụng hiện hành, tiêu tổng số 100 tỉ đô-la hàng năm, và thêm 7,5 triệu người sử dụng sau hợp pháp hóa khiến giá cả giảm xuống còn 1/8 mức hiện tại. Một phép tính số học nhỏ cũng cho thấy rằng những người sử dụng mới sẽ tiêu tổng cộng là khoảng 3 tỉ đô-la vào những loại ma túy mới với giá thấp. Cũng sẽ là hợp lý để suy luận từ những con số này rằng tổng *giá trị* của các loại thuốc này – lượng tiền những người sử dụng mới sẵn sàng trả nếu cần – là khoảng 10 tỉ đô-la.[*]

Vì vậy, hợp pháp hóa sẽ đem lại lợi ích thực cho người sử dụng mới khoảng 7 tỉ đô-la mỗi năm. Thậm chí con số ước tính đó không bao gồm lợi ích cho người sử dụng hiện hành, những người chắc chắn sẽ tăng mức tiêu thụ của chính mình.

Thay vì 7 tỉ đô-la lợi ích mà những con số của chính ông hàm ý, ông Dennis tính lượng ma túy được sử dụng nhiều hơn là 25 tỉ đô-la *chi phí*. Tại sao là 25 tỉ đô-la? Đó là ước tính của ông về chi phí y tế tư nhân và thu nhập cá nhân mất đi do người sử dụng mới tiêu thụ ma túy. (Ít nhất giờ đây việc ông Dennis bắt đầu quan tâm tới thu nhập cá nhân bị mất mát là điều ấm lòng. Thời thu nhập cá nhân còn bị *đánh thuế*, điều này dường như chẳng làm ông mảy may đoái hoài.)

Trong bất cứ trường hợp nào, 7 tỉ đô-la gia tăng trong thặng dư tiêu dùng đã là tổng chi phí y tế và thất thu nhập. Bất cứ thiệt hại nào như thế lẽ ra sẽ được phản ánh trong sự sẵn sàng của người ta khi mua thuốc và cũng sẽ được tính tới trong phép tính ban đầu. Tuy nhiên, ông Dennis, sẽ để chúng ta liệt kê những chi phí cá nhân này vào một nhóm khác, vì vậy mà vi phạm thêm một nguyên tắc nữa:

Nguyên tắc 5: *Đừng tính trùng lặp*

“Kinh tế học của hợp pháp hóa ma túy” là một trong những môn học chi phí-lợi ích tồi nhất từ trước tới giờ. Tác giả của nó (chắc hẳn có nét tương đồng với các biên tập viên của tờ *Atlantic*) đã thất bại trong việc nắm vững hai siêu nguyên lý cơ bản mà từ đó tất cả các nguyên lý khác tuân theo:

Chỉ các cá nhân mới quan trọng

Và

Tất cả các cá nhân có tầm quan trọng như nhau

Đây là những luật lệ của trò chơi chi phí-lợi ích. Bạn không cần phải tuân theo chúng, nhưng nếu bạn không làm như vậy, bạn đã chơi trò khác mất rồi.

Nếu ông Dennis nhớ rằng chỉ các cá nhân mới quan trọng, ông ta hẳn đã không mắc phải lỗi lầm sơ đẳng là coi doanh thu chính phủ là điều tốt. Chính phủ không phải là một cá thể, vì vậy không tính đến chính phủ. Doanh thu chính phủ *phân phối tới các cá nhân* là điều tốt nhưng nó bị bù trừ với lượng thuế thu *từ* các cá nhân, mà đây là điều tệ hại như thế. Bạn có thể tính cả hai (trong trường hợp chúng loại trừ lẫn nhau) hay, đơn giản hơn, bạn không tính được yếu tố nào hết.

Dù bạn có đã nghe được gì, các nhà kinh tế học hoàn toàn thờ ơ đối với những điều "có lợi cho đất nước", "có lợi cho nền kinh tế" hay "có lợi cho General Motors". Nếu lợi nhuận của General Motors tăng thêm 100 triệu đô-la, các nhà kinh tế học sẽ hài lòng vì bản thân các ông chủ của General Motors giàu hơn tới 100 triệu đô-la. Nếu General Motors đóng cửa trong khi các ông chủ mải mê ngồi thiền, tìm kiếm cõi tĩnh tâm siêu việt mà tổng giá trị của họ là 100 triệu đô-la, các nhà kinh tế học cũng hài lòng hệt như vậy.

Liệu người dân Mỹ có nên làm việc chăm chỉ hơn và đầu tư nhiều hơn vào sản lượng công nghiệp hay không? Câu trả lời của nhà kinh tế học là: Chỉ khi nó làm người ta hạnh phúc hơn. Các phát thanh viên báo cáo mức tăng trưởng kinh tế cứ như thể đó là lợi ích mà không có chút chi phí bù trừ nào. Tăng trưởng có lợi cho các cá nhân, vì nó cho phép họ tăng tiêu dùng tương lai. Các điều kiện đem lại tăng trưởng áp đặt chi phí vào cá nhân, những người phải làm việc vất vả hơn và tiêu dùng ít hơn trong hiện tại. Sự trao đổi này có đáng không? Câu trả lời tùy thuộc hoàn toàn vào những ưu tiên của chính các cá nhân. Những gì "có lợi cho nền kinh tế" không phải là một trong những gì nhà kinh tế học xem xét.

Nếu Richard J. Dennis quan tâm tới các cá nhân, hơn là những thực thể trừu tượng như nền kinh tế hay chính phủ, ông ta lẽ ra sẽ không mắc phải lỗi tính mỗi chi phí *chính phủ* khi tính toán chi phí thi hành luật. (Chi phí chính phủ *là* chi phí thực, nhưng *là duy nhất* vì các hóa đơn cuối cùng được trả bởi các cá nhân đóng thuế). Ông ta lẽ ra đã không bỏ qua chi phí của các cá nhân dành thời gian để ngồi tù, những cá nhân dành nguồn lực để bảo vệ bản thân trước tội ác, và những kẻ nghiện ngập dành nguồn lực để tránh bị bắt.

Vì tất cả các cá nhân đều quan trọng, và vì các cá nhân khác nhau có lợi ích đối nghịch nhau, nên chúng ta cần một quy định để cân nhắc ưu tiên của người này với người kia. Nếu chúng ta được gọi lên để quyết định xem có nên mở rộng ngành công nghiệp khai thác gỗ hay không, và nếu Jack coi trọng những tờ báo trong khi Jill coi trọng cây rừng, chúng ta cần một cách để so sánh lợi ích tiềm năng của Jack với mất mát tiềm năng của Jill. Có rất nhiều quan điểm có thể bảo vệ được về mặt lý thuyết ở đây, và logic của phân tích chi phí-lợi ích

(mà đâu đó tôi gọi một cái tên khác là “logic của tính hiệu quả”) lựa chọn mơ hồ giữa chúng.[**] Vị trí của nó được nêu lên trong siêu nguyên lý thứ hai của chúng ta: Tất cả các cá nhân đều có tầm quan trọng như nhau, sức mạnh của sự ưa thích của họ được đo bằng sự sẵn sàng chi trả. Nếu Jack coi một cái cây trong nhà máy cưa đáng giá 100 đô-la và Jill coi một cái cây còn sống trong rừng đáng giá 200 đô-la, thì chúng ta tuyên bố lợi ích của việc đốn cây là 100 đô-la và chi phí là 200 đô-la. Chúng ta không đi sâu vào giá trị đạo đức của Jack hay của Jill.

Về nguyên tắc, nếu chúng ta hình dung được thay đổi trong chính sách (chẳng hạn, từ việc cấm ma túy tới khoan dung), chúng ta có thể mường tượng ra cuộc thí nghiệm sau đây. Hãy xếp những người ủng hộ hoàn cảnh hiện tại thành một hàng và hỏi mỗi người trong số họ, “Bạn sẽ sẵn sàng trả bao nhiêu để ngăn chặn sự thay đổi chính sách này?” Gộp các phản hồi lại, và bạn đã tính được tổng chi phí của việc thay đổi chính sách. Giờ xếp những người ủng hộ việc thay đổi thành một hàng và hỏi mỗi người trong số họ, “Bạn sẽ sẵng sàng trả bao nhiêu để chứng kiến sự thay đổi của chính sách này?” – tổng phản hồi của họ là tổng lợi ích.

Việc chúng ta khăng khăng coi các cá nhân như nhau có một số hàm ý đáng chú ý. Một gợi ý là thay đổi giá cả không bao giờ là điều xấu cũng chẳng phải là điều tốt. Bất cứ những gì người mua được lợi, là những gì người bán chịu thiệt. Thay đổi giá cả thường được gây ra bởi những thay đổi trong công nghệ hay trong môi trường hợp pháp, điều có thể *cùng lúc* ảnh hưởng chi phí sản xuất hay mức độ tiêu dùng theo những cách có thể tốt hoặc xấu. Nhưng một thay đổi giá cả *trong và về chính nó* không phải là thứ tốt cũng chẳng phải là thứ xấu.

Vào năm 1992, nhiều tỷ lệ lãi suất giảm đột biến. Tờ *New York Times* đăng bài đặc biệt về sự phát triển vĩ đại đó: Người vay giờ gặp thuận lợi trong việc mua ô tô, mua nhà, và trang thiết bị làm vốn. Như một lời nhắn gửi nho nhỏ, bài báo thừa nhận rằng bức tranh không mấy sáng sủa đối với người cho vay; nó gọi vấn đề này là “hiệu ứng phụ” không may mắn.

Nhưng tỷ lệ lãi suất cũng như giá cả. Đối với mỗi người vay lại có một người cho vay, và mỗi đô-la vay là mỗi đô-la cho vay. *Tất cả* các lợi thế của tỷ lệ lãi suất thấp được bù trừ chính xác bởi những bất lợi của nó. Người vay và người cho vay có tầm quan trọng ngang nhau.

Khi chúng ta tiến hành phân tích chi phí-lợi ích, chúng ta tự hứa với bản thân mình là phải đối xử với tất cả mọi người công bằng. Người mua ngang hàng với người bán, và những người bán ma túy, trộm và những kẻ nghiện ngang hàng với cảnh sát, người buôn chứng khoán, các ông chủ tại Chicago White Fox, và các vị thánh.

Nếu nhớ được rằng, mọi cá nhân đều có quyền bình đẳng và quan trọng như nhau. Lẽ ra ông Dennis đã phải coi quãng thời gian tiếp xúc với tù nhân như một chi phí và tận dụng việc phỏng vấn những người tự nguyện như là một lợi ích. Ông ấy có lẽ đã nhận ra rằng việc thay đổi doanh thu thông qua thuế hoặc tù nhân sẽ không tạo ra hoặc làm tiêu tan sự giàu

có; nó chỉ chuyển đổi sự giàu có giữa các cá nhân và tất cả những người mà ưu tiên của họ đều quan trọng.

Có thể, ông Dennis không chấp nhận hoàn toàn học thuyết triết học hoặc nguyên tắc chính trị về việc đối xử công bằng với mọi cá nhân. Không nhà kinh tế học nào phủ nhận quyền này của ông và rất nhiều các nhà kinh tế học sẽ thông cảm với ông về quan điểm đó. Tuy nhiên, nếu đó là quan điểm của Dennis, nó cho thấy ông ấy đánh giá các chính sách về một số vấn đề cao hơn một nền tảng về chi phí-lợi nhuận. Hơn thế nữa, phận sự của Dennis là phải nói cho chúng tôi về nền tảng của sự lựa chọn đó là gì. Lập ra một danh sát những thứ Dennis sẵn sàng cân nhắc về chi phí, và một danh sách khác về những thứ mà ông sẵn sàng cân nhắn về lợi nhuận, sẽ không tạo hiệu ứng xấu đối với độc giả muốn biết liệu định kiến triết học của tác giả có phù hợp với chính bản thân anh ta không. Bất kỳ nhà phân tích chính sách nào cũng nên công bố trước về tiêu chuẩn đạo đức của Dennis, và sau đó đưa ra đánh giá phù hợp với tiêu chuẩn đó.

Rất nhiều nhà kinh tế, dành nhiều nhiều thời gian để áp dụng tiêu chuẩn chi phí-lợi nhuận như là kim chỉ nam cho chính sách. Đôi khi, việc hướng đạo của chiếc kiêm chỉ nam này gây khó khăn cho chúng tôi. Hãy thử nghiên cứu một chính sách có thể làm Rockefeller kiếm được một khoản lời 1.000 đô-la từ chi phí 900 đô-la từ một người khó khăn, tiêu chuẩn chi phí.

Tuy nhiên, khi một nhà kinh tế học phải đối mặt với việc hoạch định chính sách. Một trong những bản năng đầu tiên của người này chính là phân tích chi phí và lợi ích sao cho phù hợp với hai siêu nguyên tắc. Có ít nhất hai lý do để giải thích bản năng này của nhà phân tích.

Đầu tiên, nếu tiêu chuẩn về chi phí và lợi ích được áp dụng một cách thống nhất, hầu hết mọi người đều có thể được nhiều hơn mất cho dù có rất nhiều quyết định chính sách được đưa ra. Điều này tương đối ổn định cho dù việc áp dụng bất kỳ tiêu chuẩn *cụ thể* nào cũng có thể gây nguy hại đối với người tốt theo những cách bất công. Khi chúng ta cấm đốn cây để chuyển 200 đô-la cho Jill với chi phí bị mất của Jack là 100 đô-la, Jack vẫn có thể cảm thấy hài lòng vì biết rằng chúng ta sẽ ở bên và bênh vực anh ấy trong những cuộc tranh luận trong tương lai – nơi lợi ích của anh ấy có thể lớn hơn. Chúng tôi – những người được định hướng bởi tiêu chuẩn chi phí-lợi ích, sẽ phản đối bạn, khi bạn có ít cơ hội thua và nhiều cơ hội thắng, công bằng mà nói, chúng tôi có thể sẽ làm nhiều việc có lợi cho bạn nhiều hơn là những việc có hại.

Thứ hai, các nhà kinh tế học học thích tiêu chuẩn chi phí-lợi nhuận vì họ được trang bị kỹ năng để áp dụng nó. Lý thuyết kinh tế cho phép chúng tôi luận ra các tác động của việc hỗ trợ tiêu chuẩn, mà không cần phải đưa ra những phép tính cụ thể. Ví dụ, chúng tôi biết nguyên nhân về mặt lý thuyết khi quyền sở hữu được định rõ và các thị trường đều mang tính cạnh tranh, giá thị trường sẽ đẩy lợi nhuận lớn hơn chi phí. Trong những trường hợp này, chúng tôi có thể tự tin phỏng đoán rằng kiểm soát giá là một việc gây tác động xấu đối với thị trường, ngay cả khi không tính được rõ bất kỳ chi phí hay lợi nhuận nào.

Chúng tôi thích tiêu chuẩn chi phí-lợi nhuận vì chúng tôi cho rằng việc áp dụng nó khiến cho hầu như tất cả mọi người khá hơn về lâu dài, và vì nó dễ áp dụng. Nói cách khác, lợi nhuận phải cao và chi phí phải thấp. Lý do đưa ra có thể hơi vòng vèo nhưng tiêu chuẩn chi phí-lợi ích tự nó đã cho thấy tính hiệu quả.

CHƯƠNG 11

CHUYỆN HOANG ĐƯỜNG VỀ THÂM HỤT

Với Lauren J. Feinstone

Với tốc độ 1 đô-la một giây, sẽ mất hơn 100 nghìn năm để trả hết nợ quốc gia. Những thực tế đó gây kích động dư luận, nhưng không làm sáng tỏ điều gì. Không may là chúng có mặt trong những cuộc thảo luận của công chúng. Kết quả là sự hiểu biết của công chúng về nợ và thâm hụt gần như là không tồn tại. Thay vào đó là một kho niềm tin vô căn cứ – xin được gọi là huyền thoại – được lặp đi lặp lại đều đều mà không hề bị chỉ trích trong hội trường Nghị viện và trên các bản tin mỗi tối. Những chuyện hoang đường này vừa được lan truyền rộng rãi lại vừa biện minh được. Tuy nhiên, một số nguyên tắc cơ bản, dễ nắm bắt lại đủ để làm sáng tỏ trí tuệ.

Những chuyện hoang đường về thâm hụt ẩn dưới ba quan niệm sai lầm lớn. Một là những số liệu được báo cáo chính thức và phân tích rộng rãi, thực sự phản ánh bất cứ những gì liên quan tới hiện thực của nền kinh tế. Một sai lầm nữa là thâm hụt ngân sách của chính phủ rõ ràng khiến lãi suất tăng cao qua những cơ chế đơn giản mà người ta nghĩ họ có thể hiểu được. Thứ ba là một số nhóm nhất định có thể định dạng được ("các thế hệ tương lai", khu vực tư nhân nói chung, ngành xuất khẩu nói riêng) rõ ràng và không hề mơ hồ bị tổn thương bởi thâm hụt.

Mỗi quan niệm sai lầm lớn này nảy sinh từ một vài chuyện hoang đường được thêm thắt khác mà chúng ta sẽ mổ xẻ lần lượt. Trước khi làm điều đó, chúng tôi muốn kể lại một câu chuyện ngụ ngôn để làm sáng tỏ mọi vấn đề quan trọng, liên quan tới khoản nợ của chính phủ. Sau đó chúng ta sẽ quay trở lại với các quan niệm sai lầm lớn và những chuyện hoang đường ẩn sau chúng.

MỘT CÂU CHUYỆN NGỤ NGÔN

Giả sử bạn thuê một nhân viên mua sắm để mua trang phục cho bạn. Nhân viên này được quyền thay mặt bạn ra một số quyết định. Đầu tiên, anh ta phải quyết định dành bao nhiêu tiền cho những ngăn khác nhau của tủ quần áo. Thứ hai, anh ta phải quyết định làm thế nào để chi trả cho các khoản mua sắm đó.

Để tập trung vào bước thứ hai của quyết định, chúng ta hãy giả định nhân viên của bạn đã quyết định dành 100 đô-la để mua quần áo. Có ba cách tìm nguồn vốn mà anh ta có thể

áp dụng. Thứ nhất, anh ta có thể rút 100 đô-la từ tài khoản của bạn và dùng nó để trả thẳng cho các khoản mua sắm. Thứ hai, anh ta có thể dùng thẻ tín dụng của bạn để mua và trả nợ sau một năm. Trong trường hợp này, hóa đơn tín dụng phải trả năm sau sẽ là 110 đô-la bao gồm 100 đô-la gốc và 10 đô-la lãi suất (giả sử lãi suất hàng năm là 10%).

Cũng có lựa chọn thứ ba – nhân viên có thể dùng thẻ tín dụng của bạn để trả tiền mà không *bao giờ* có ý định trả lượng tiền gốc. Trong trường hợp này, hóa đơn của bạn sẽ là 10 đô-la lãi suất mỗi năm, đến vô cùng, và nhân viên của bạn sẽ rút 10 đô-la mỗi năm từ tài khoản của bạn để trả số tiền lãi đó.

Bây giờ câu hỏi là, bạn sẽ chọn cách trả tiền nào? Để nghiên cứu vấn đề này, hãy xem xét vị thế tài chính của bạn sau một năm với cả 3 lựa chọn trên.

Chúng ta đã giả định mức lãi suất hiện hành là 10% và sẽ giả định rằng 1000 đô-la trong tài khoản của bạn cũng có được mức lãi suất như thế. Điều này có nghĩa là nếu không mua một chiếc quần hay áo nào, tài khoản của bạn sẽ tăng tới 1100 đô-la giờ này năm sau. Bất cứ lựa chọn nào trong 3 cách mà nhân viên của bạn sử dụng sẽ một phần nào đó lẹm vào 1100 đô-la này; chúng ta hãy xem lẹm bao nhiêu.

Phương án A lấy đi 100 đô-la từ tài khoản của bạn ngày hôm nay, giảm từ 1000 đô-la xuống còn 900 đô-la. Một năm sau 900 đô-la đó sẽ kiếm được 90 đô-la lãi suất, và tài khoản của bạn sẽ là 990 đô-la. Đây sẽ là 110 đô-la ít hơn khoản tiền 1.100 đô-la bạn sẽ có nếu bạn không mua bộ quần áo nào. Vậy 110 đô-la kia biến đi đâu? Chính xác là 100 đô-la đi vào việc mua sắm; 10 đô-la còn lại là lãi suất bị mất do việc trả tiền cho quần áo tại thời điểm mua.

Trong phương án B, bạn không trả khoản tiền nào cho tới năm sau. Tại thời điểm đó, tài khoản của bạn sẽ là 1.100 đô-la (cũng như là không mua sắm gì, vì không có đồng nào bị rút ra cả). Từ đây, nhân viên của bạn sẽ rút 110 đô-la để trả cước tín dụng (100 đô-la gốc và 10 đô-la lãi suất), để lại số tiền chính xác là 990 đô-la.

Nói cách khác, phương án A và B cuối cùng giảm tài khoản của bạn đi một lượng tiền như nhau. Trong bất cứ trường hợp nào, quần áo tiêu tốn của bạn 110 đô-la tại thời điểm cuối năm thứ nhất. Trong phương án A bạn bỏ lỡ 10 đô-la tiền lãi kiếm được, trong khi với phương án B, bạn kiếm được 10 đô-la tiền lãi và gửi nó cho công ty thẻ tín dụng.

Còn lại là phương án C, theo đó các khoản mua sắm được tính vào thẻ tín dụng nhưng không bao giờ được chi trả – một chính sách "thâm hụt mãi mãi". Sau một năm, tài khoản của bạn sẽ như thế nào theo phương án này? Từ số tiền (sau một năm) là 1.100 đô-la, nhân viên của bạn sẽ rút 10 đô-la để trả lãi suất cho năm đầu tiên. Bạn còn 1.090 đô-la tiền mặt – có đúng như vậy không nhỉ? Biết là mình sẽ luôn phải trả 10 đô-la một năm, bạn sẽ bị buộc phải dành riêng một quỹ để trả cho khoản này. Bạn cần bao nhiêu tiền trong quỹ đó? Chính xác là 100 đô-la, vì nó sẽ luôn đẻ ra số tiền lãi là 10 đô-la mỗi năm, và đó là số tiền bạn cần để thực hiện nghĩa vụ của mình.

Nói cách khác, tài khoản của bạn còn 1.090 đô-la, nhưng trong tài khoản này có 100 đô-la bạn không dám rút. Điều này để lại cho bạn 990 đô-la có thể sử dụng được – chính là những gì bạn sẽ có trong phương án A và B.

Vì thế, những câu hỏi về tài chính có thể phó mặc cho nhân viên mua sắm của bạn, và bạn không cần bận tâm tới quyết định của anh ta. Đúng là nếu nhân viên đẩy bạn vào tình cảnh nợ nần, bạn sẽ chịu trách nhiệm trả lãi. Điều này cũng đúng là qua việc tài trợ bằng thâm hụt ngân sách, anh ta cho phép tài sản của bạn sinh những khoản lãi suất mà đáng ra đã có thể bị mất. Khi bạn mang nợ, chi phí và lợi ích tự triệt tiêu lẫn nhau một cách chính xác. Những chuyện như liệu có nên cho phép thâm hụt – và nếu có, trong bao lâu – không có hậu quả nào cả.

Tất nhiên, các vấn đề khác có hậu quả. Cụ thể là quyết định dành 100 đô-la vào quần áo – điều chúng ta mặc định trong suốt cuộc thảo luận này – có ý nghĩa đối với bạn, thậm chí nếu phương thức chi trả không có tác động gì. Nếu bạn xem một khoản ngân sách 100 đô-la để mua quần áo là quá hoang phí hoặc quá keo kiệt, bạn có thể sẽ không hài lòng, và quyết định sa thải nhân viên mua sắm.

Cũng theo cách đó, bạn có thể rất khó chịu với chi tiêu của chính phủ hoặc nhiều hoặc ít hơn những gì bạn muốn trong các chương trình khác nhau. Nhưng một khi mức độ chi tiêu này đã được chọn, sẽ chỉ có ba cách để các nhân viên Bộ Tài chính có thể dùng để chi tiêu cho nó. Họ có thể thu thuế bạn ngày hôm nay. Họ có thể vay tiền và trả sau (cùng với lãi suất) tại một thời điểm cố định trong tương lai, đánh thuế bạn đủ để hoàn thành nghĩa vụ đó. Hoặc họ có thể vay tiền và đáo hạn khoản nợ này mãi mãi, định kỳ đánh thuế bạn đủ để trả tiền lãi. Cũng như chính phủ, nhân viên mua sắm gợi ý rằng phương pháp nào được lựa chọn cũng không có nhiều khác biệt.[*]

Giờ đây, câu chuyện này, không nghi ngờ gì nữa, trở nên quá đơn giản, bởi một số lí do. Nếu bạn chuẩn bị ra đi trong vòng 6 tháng tới, và nếu không quan tâm tới khối lượng tài sản bạn để lại, thì bạn có thể kiếm lời bằng cách nợ những khoản khổng lồ với kì hạn một năm. (Mặt khác, nếu bạn coi tài sản của người thừa kế như của chính mình, mọi chuyện lại trở về như cũ.) Cũng có trường hợp, các cá nhân ưu tiên giữa việc đóng thuế bây giờ và đóng thuế sau này nếu họ mong đợi trách nhiệm thuế của họ (ví dụ như thu nhập của họ) thay đổi đáng kể giữa hai giai đoạn.

Nhưng phép tương đồng này vẫn rất mạnh mẽ, nó gợi ý rằng nếu thâm hụt có "vấn đề", thì vấn đề của chúng khá tinh vi. Nó chứng tỏ rằng thâm hụt, trong bản thân chúng, không hơn cũng chẳng kém hệ thống thuế. Nó cũng cho thấy điều chúng ta nên lo ngại chính của là mức độ và các khoản chi tiêu chính phủ, hơn là cách tài trợ cho các khoản chi tiêu đó. Đây là những chủ đề chúng ta sẽ còn quay trở lại.

NHỮNG CHUYỆN HOANG ĐƯỜNG VỀ Ý NGHĨA CỦA CÁC CON SỐ

Các thống kê chính thức của chi tiêu chính phủ (và hệ quả là thâm hụt ngân sách của chính phủ) nảy sinh từ mớ hỗn độn các số liệu được tập hợp một cách tùy tiện mà không có

lý thuyết nào để chứng minh. Những số liệu này bao gồm mức tiêu dùng tài nguyên thực của chính phủ (chẳng hạn như chi phí cho giáo dục hay quân đội), phân phối thu nhập (như an sinh xã hội) và trả lãi suất cho các khoản nợ trong quá khứ. Kết quả của việc tổng hợp các quả táo, lê và cam này (và sau đó trừ đi thu nhập thuế để tính thâm hụt) không có ý nghĩa kinh tế quan trọng, cho dù nó có vẻ là nguồn gốc quan trọng trong xã hội của chúng ta. Các cơ quan chính phủ thử ước tính nó, các tờ báo trịnh trọng báo cáo về nó, và các học giả đau đầu nhức óc vì nó. Dường như không ai trong số họ đặt câu hỏi những con số này có ý nghĩa gì. Đây là một số câu chuyện hoang đường về cách tính toán vô nghĩa này.

Câu chuyện hoang đường số 1: *Lãi suất phải trả cho khoản nợ trong quá khứ là gánh nặng*. Các khoản lãi suất phải trả cho các khoản nợ trong quá khứ được tính đến trong thống kê thâm hụt, ngầm cho thấy rằng chúng tăng gánh nặng cho người đóng thuế. Chuyện ngụ ngôn về nhân viên mua sắm cho thấy đây là nhận định sai. Các khoản lãi suất phải trả cho khoản nợ trong quá khứ được bù đắp hoàn toàn bởi lãi suất kiếm được khi chúng ta hoãn việc đóng thuế. Đây là điểm mấu chốt. Nợ chính phủ cho phép chúng ta trì hoãn việc đóng thuế, cũng như thẻ tín dụng cho phép người mua quần áo hoãn trả tiền. Điều này cho phép người đóng thuế kiếm lãi suất từ chính tài sản của họ trong thời gian dài hơn, và điều này hoàn toàn triệt tiêu "gánh nặng" của việc cuối cùng phải trả lãi cho nợ chính phủ.

Suy ra, lãi suất của các khoản nợ trong quá khứ không nên được tính đến trong bất cứ thống kê có ý nghĩa nào của chi tiêu chính phủ hay thâm hụt ngân sách chính phủ. Nhưng nó luôn được tính đến, và kết quả là tất cả các loại báo cáo từ nhỏ tới lớn của thâm hụt đều bị đánh giá cao một cách khủng khiếp.[**]

Câu chuyện hoang đường số 2: *Một đô-la chi tiêu là một đô-la hao phí*. Như thế, một đô-la dùng vào việc xây một văn phòng chính phủ (sử dụng thép, kính, công nhân, v.v…) tương đương với một đô-la do chính sách an sinh xã hội cung cấp (khiến một người giàu lên và một người nghèo đi mà không thực sự tiêu dùng bất cứ thứ gì). Rõ ràng điều này là sai, và bất cứ con số nào được rút ra từ việc nguỵ tạo rằng đây là điều đúng đều rất khả nghi.

Câu chuyện hoang đường số 3: *Lạm phát không có tác động gì*. Lạm phát là lợi ích khổng lồ đối với bất cứ con nợ nào, bao gồm cả chính phủ. Nếu chính phủ nợ 1 nghìn tỷ đô-la và lạm phát ở mức 10% mỗi năm, thì trong vòng một năm giá trị thật của nợ chính phủ sẽ được giảm đi 10% của 1 nghìn tỷ (hay 100 tỷ đô-la). 100 tỷ đô-la đó là doanh thu của chính phủ, chắc chắn y hệt như 100 tỷ đô-la kiếm được nhờ doanh thu từ thuế, và nó phải được tính như vậy. Nhưng lại không phải như vậy. Sau khi điều chỉnh lại cho doanh thu bị hao phí này, giáo sư Robert Barro của trường Đại học Harvard phát hiện ra rằng chính phủ liên bang có khoản thặng dư mới vào năm 1979 và thâm hụt hàng năm dưới 10 tỷ đô-la trong hai năm đầu dưới chính quyền Reagan!

Câu chuyện hoang đường số 4: *Lời hứa gió bay*. Giả sử một tổng thống mới hứa hẹn sẽ tăng chi tiêu chính phủ dành cho đường cao tốc, giáo dục, và các dạng cơ sở hạ tầng khác. Ngay cả trước khi chương trình này bắt đầu, lời hứa của tổng thống về chi tiêu trong tương lai đã là một dạng nợ (hệt như dạng nợ nếu tôi hứa ngày hôm nay rằng tôi sẽ gửi tấm séc

100 đô-la cho bạn tuần tới) và có lẽ nên được tính tới trong việc tính toán thâm hụt hiện hành. Nhưng không phải như vậy.

Vấn đề tính toán trở nên khó ước lượng hơn khi có những lo ngại chính đáng về sự thành thực của tổng thống hoặc khả năng thực hiện của ông. Nếu tôi hứa sẽ gửi bạn tấm séc 100 đô-la vào thứ ba tuần sau và không ai trong chúng ta chắc chắn rằng liệu bạn có nên tin tôi có nợ ai không?

Lời hứa lớn nhất và nổi bật nhất của chính phủ là tiếp tục chương trình an sinh xã hội. Cho dù lời hứa này có được tính là một khoản nợ hay không tạo ra sự khác biệt lớn trong cách tính toán thâm hụt. Laurence Kotlikoff, tác giả gần đây của cuốn *Kế toán tổng quát*, diễn giải như sau: Theo hệ thống kế toán của chính phủ, tiền do công nhân và chủ trả cho an sinh xã hội được coi là thuế, và lợi ích mà hệ thống trả cho người nghỉ hưu được coi là phân phối lại thu nhập. Cũng sẽ là *chính đáng* tương đương tương tự nếu thông qua một hệ thống kế toán trong đó tiền do công nhân và chủ được trả tính bằng các khoản cho vay của chính phủ và lợi ích trả cho người nghỉ hưu là việc trả lại những khoản nợ đó.[***]

Theo hệ thống kế toán của chính phủ, khoản nợ quốc gia chưa thanh toán hiện vào khoảng 3 đến 4 nghìn tỷ. Theo cách tính khác, nợ chưa thanh toán lên gần tới 10 nghìn tỷ. Lý do duy nhất để sử dụng một hệ thống kế toán này thay vì một hệ thống khác là có một nơi nào đó trong màn sương mù của lịch sử, một kế toán viên nào đó làm một điều tương tự như việc tung đồng xu. Bao nhiêu ý nghĩa kinh tế có thể ẩn dưới một con số với giá trị phụ thuộc vào một lựa chọn hoàn toàn ngẫu nhiên giữa những phương pháp kế toán chính đáng như nhau?

NHỮNG CHUYỆN HOANG ĐƯỜNG VỀ TỶ LỆ LÃI SUẤT

Trong cuộc tranh luận trong chiến dịch tranh cử tổng thống đầu tiên năm 1984, Walter Mondale đưa ra tuyên bố rằng "tất cả mọi người, tất cả các nhà kinh tế, tất cả các thương gia" đều đồng tình rằng thâm hụt ảnh hưởng tới tỷ lệ lãi suất. Tuyên bố đó, cụ thể là liên quan tới các nhà kinh tế, còn xa mới trở thành sự thật.

Thâm hụt có ảnh hưởng tới tỷ lệ lãi suất hay không? Chúng ta không biết. Ông Mondale có lý do hùng hồn nào để nghĩ rằng thâm hụt ảnh hưởng tới tỷ lệ lãi suất hay không? Gần như chắc chắn là không. Dù vậy, một niềm tin không chắc chắn về sức mạnh của thâm hụt sẽ đặt lại ông ta vào chính giữa xu hướng chủ đạo của giới cử tri.

Một niềm tin vào sức mạnh của thâm hụt đối với tỷ lệ lãi suất dường như đã thâm căn cố đế trong tâm lý người Mỹ, được củng cố bởi hai luận cứ sai lầm chính. Thực tế cho thấy các luận cứ này sụp đổ trước nhận định kỹ lưỡng không được kiểm chứng – thâm hụt *không* tác động tới lãi suất. Nó *có* nghĩa là ông Mondale (cũng như bao người khác) thất bại trong việc bảo vệ luận cứ của mình. Quả thật, ông ta đã thất bại trong việc đưa ra bất cứ lý do nào để nghi ngờ mối quan hệ giữa thâm hụt và tỷ lệ lãi suất, ngoài lời kêu gọi không thể biện minh được tới quyền lực của tất cả các 'nhà kinh tế'". Hãy phân tích những luận cứ về thâm hụt và tỷ lệ lãi suất.

Câu chuyện hoang đường số 5: *Thần thoại "Goliath"*. Theo lý thuyết này, quốc gia bao gồm các "David" nhỏ, cạnh tranh với "Goliath" của chính phủ liên bang, kẻ thường chi tiêu 200 tỷ đô-la mà nếu không có nó, các David đã có thể dùng để mua ô tô và mua nhà. Sự cạnh tranh để có một lượng cung tiền hạn hẹp này làm tăng tỷ lệ lãi suất tới mức David thậm chí không có đủ tiền mua một chiếc súng cao su.

Phép tương đương này hoàn toàn vô cơ sở. Chính phủ không chi tiêu tiền bằng cách vay tiền; tiền chính phủ vay ngay lập tức có thể được các cá nhân vay. Giả sử chính phủ quyết định vay 1 đô-la để mua một cái kẹp giấy để dùng ở Lầu Năm Góc. Họ tác động tới khoản vay này bằng cách bán trái phiếu cho Jack, người rút 1 đô-la từ tài khoản ngân hàng để mua trái phiếu. Đồng đô-la này ngay lập tức được dùng để mua kẹp giấy từ Jill, người gửi tiền vào ngân hàng. Giờ đúng là ngân hàng của Jack có ít đi 1 đô-la trong tài khoản ký gửi, nhưng ngân hàng của Jill có thêm 1 đô-la. Tổng số đô-la mà các ngân hàng có để cho David vay bằng chính với tổng số tiền trước khi chính phủ bắt đầu vay tiền. Goliath không chi tiêu một đồng đô-la nào; anh ta chỉ di chuyển một chút.

Quan sát chủ chốt ở đây là chính phủ không vay tiền mà không có lý do; họ vay tiền để tiêu. Việc chi tiêu khôi phục lại số tiền mà việc vay tiền có vẻ như đã "sử dụng hết". Sai lầm thường gặp là nhận ra việc vay tiền chứ không phải việc tiêu tiền.

Câu chuyện hoang đường số 6: *Chuyện hoang đường về Dick và Jane.* Luận cứ sai lầm này nói rằng: "Nếu chính phủ muốn tăng lượng tiền vay, họ phải khuyến khích người ta cho vay. Điều này đồng nghĩa với việc trả lãi suất cao hơn. Như vậy, tất cả những người khác phải tăng lãi suất để giữ khả năng cạnh tranh."

Khái niệm sai lầm ẩn sau luận cứ này là nếu Dick muốn Jane cho anh ta vay 1 đô-la với mức lãi suất hiện hành là 10%, và trong trường hợp cô ấy chần chừ, Dick phải gợi ý mức lãi suất cao hơn để Jane thay đổi ý định.

Không phải như vậy. Còn một cách khác để thay đổi ý định của Jane. Dick có thể gợi ý cho Jane vay 1 đô-la với mức lãi suất 10%, và đổi lại cô cho anh vay một khoản y hệt. Quả thật, Dick có thể thuyết phục Jane cho anh vay bất cứ khoản tiền nào – chỉ cần anh này cho cô vay một khoản tương đương, với cùng một mức lãi suất – chứ không phải tăng mức lãi suất.

Ví dụ này không mỹ miều như thế. Bất cứ khi nào chính phủ muốn vay 1 đô-la, họ đồng thời cho vay 1 đô-la, hệt như những gì Dick làm. Suy cho cùng, tại sao chính phủ vay tiền? Họ vay tiền để tránh tăng thuế cho bạn tại thời điểm hiện tại –thực tế là, cho bạn vay lại lượng thuế mà họ thường thu.

Không giống như vay từ một cá nhân, nợ chính phủ luôn đi kèm với lượng vay ngầm cho người đóng thuế. Chính phủ, cũng như Dick, vay từ dân (hay Jane), trong khi đồng thời cho vay một khoản y hệt với mức lãi suất y chang. Cũng như Dick và Jane, chính phủ và dân chúng có thể tiếp tục tại bất cứ mức độ nào mà không ảnh hưởng tới tỷ lệ lãi suất.

NHỮNG CHUYỆN HOANG ĐƯỜNG VỀ GÁNH NẶNG NỢ NẦN

Tuyển tập những chuyện hoang đường cuối cùng liên quan tới những người chịu gánh nặng của nợ chính phủ. Việc nợ chính phủ là một gánh nặng theo bất cứ nghĩa nào còn chưa rõ ràng, vì thế có vẻ không cần thiết phải nghiên cứu những điều này quá sâu sắc. Nhưng chỉ ra những sai lầm trong những luận cứ này là bài tập hướng dẫn và minh họa một số điểm quan trọng.

Câu chuyện hoang đường số 7: *Thế hệ sau sẽ thừa kế nợ nần của chúng ta*. Thế hệ sau của chúng ta sẽ không những thừa kế nợ nần mà cả các tài khoản tiết kiệm của chúng ta nữa, bao gồm những khoản tiền phụ trội mà chúng ta tiết kiệm được nhờ việc trả tiền thuế thấp hơn trong hiện tại. Trước khi ngày đó tới, cả nợ nần lẫn tiền tiết kiệm đều tăng lên nhờ vào sự tích tụ lãi suất. Nếu chúng ta trả 1 đô-la tiền nợ ngày hôm nay, chúng ta thực sự có thể giúp con cháu chúng ta không phải trả 2 đô-la tiền nợ ngày mai, nhưng chỉ với chi phí triệt tiêu sự ưu đãi – bằng cách lấy ra đồng đô-la đó từ tài khoản tiết kiệm – chúng ta giảm thừa kế của chúng đi 2 đô-la.

Câu chuyện hoang đường số 8: *Chuyện hoang đường về sự chèn lấn*. Người ta tranh luận rằng cho vay chính phủ sử dụng tiềm lực kinh tế mà lẽ ra những tiềm lực đó sẽ được sử dụng tốt hơn bởi khu vực tư nhân. Điều này tương tự với dạng chuyện hoang đường về Goliath, trừ chi tiết là câu chuyện này liên quan tới những tiềm lực hữu hình chứ không phải là tiền. Nó sai vì cho vay chính phủ không chi tiêu cái gì hết. Cái tiêu dùng tiềm lực là chi tiêu chính phủ. Nếu chính phủ mua một triệu tấn thép, thì một triệu tấn thép ít hơn con số đó sẽ là những gì khu vực tư nhân có thể mua. Điều sẽ đúng cho dù thép được mua bởi thu nhập từ thuế hay quỹ cho vay. Gánh nặng đối với khu vực tư nhân được tính toán chính xác bằng những gì chính phủ tiêu dùng, không phải bằng cách họ có được những tiềm năng này.

Câu chuyện hoang đường số 9: *Thâm hụt làm tổn thương vị thế thương mại của chúng ta*. Nhiều tranh luận sai lầm đã được đưa ra để ủng hộ một lý luận cho rằng thâm hụt là điều bất lợi cho ngành công nghiệp xuất khẩu nội địa. Tất cả các tranh cãi này phát triển theo cách này hoặc cách khác từ cặp luận điểm cho rằng thâm hụt ảnh hưởng tới tỷ lệ lãi suất và rằng đến lượt nó ảnh hưởng tới giá trị của đồng đô-la. Như chúng ta đã tranh luận nhiều lần, mối liên hệ giữa thâm hụt và tỷ lệ lãi suất là rất mỏng manh. Việc tìm hiểu sự liên kết giữa tỷ lệ lãi suất và tỷ giá hối đoái sẽ khiến chúng ta đi quá sâu.[0] Chúng ta hạn chế bản thân trong quan sát rằng một chuỗi suy luận cũng chỉ mạnh như mắt xích yếu nhất của nó.

Những ai được công chúng chú ý tới sẽ thấy việc sở hữu khả năng gây kích động đám đông là điều hữu ích. Vì thế không phải là ngạc nhiên khi các câu chuyện hoang đường về thâm hụt tìm được đường đến với công chúng, đều có xu hướng phóng đại cả về kích cỡ lẫn tầm quan trọng. Sẽ là quan trọng để vạch trần những câu chuyện hoang đường ấy và để xoa dịu sự cuồng loạn ngấp nghé mà đôi lúc chúng được sinh ra. Cũng sẽ là quan trọng để không bị cuốn vào tư tưởng sai lầm về sự đầy đủ.

Mỗi luận cứ mà chúng ta đưa ra trong chương này giả định lượng chi tiêu chính phủ là cố định. Không nghi ngờ gì, mức tiêu dùng cao là bất lợi, trong chính những cách đổ lỗi cho các khoản thâm hụt lớn.

Thật vậy, có thể trường hợp tác động bất lợi nhất của thâm hụt là phân tán sự chú ý của chúng ta khỏi tiêu chí kinh tế cấp bách nhất, đó là tìm một cơ chế nào đó để kiểm soát tiêu dùng liên bang. Nếu chúng ta thất bại trước thứ thách này, nỗi ám ảnh của chúng ta về ngân sách cân bằng sẽ không đủ để cứu chúng ta khỏi các hậu quả của nó.

CHƯƠNG 12

TỈNH TÁO VÀ TỨC GIẬN

Sự thông thái giả tạo của những trang Op-Ed[(15)]

Dường như ai cũng đồng tình rằng Đại Suy thoái là điều tồi tệ. Tại sao lại như vậy?

Có hai điểm bất lợi khi bạn phải sống trong thời kỳ suy thoái. Một là, nó làm giảm lượng tiêu dùng trong cuộc đời bạn. Thứ hai, nó buộc bạn phải áp dụng *mẫu hình* tiêu dùng thấp hơn, luân phiên giữa yến tiệc và đói kém thay vì trải đều những thăng trầm trong suốt cuộc đời.

Bất lợi thứ hai khá quan trọng. Các bằng chứng cho thấy con người muốn dàn trải đều tiêu dùng của mình trong điều kiện cho phép. Nếu lương tháng của bạn là 4000 đô-la, sẽ là hãn hữu khi bạn tiêu sạch số tiền đó trong một ngày và rồi húp súp gà trừ bữa trong cả tháng còn lại. Nếu cam chịu sống trong túp lều tranh 40 năm đầu đời, có lẽ bạn sẽ tích cóp đủ để tận hưởng cuộc sống trong một biệt thự suốt 40 năm cuối đời, nhưng rất ít người trong chúng ta làm được như thế.

Người ta dễ đương đầu với những bất hạnh với liều lượng nhỏ hơn là một viên thuốc đắng khổng lồ. Nhận định này là điểm mấu chốt để giải thích tại sao các cuộc Đại Suy thoái bị "thất sủng", và tôi đã cho rằng đáng lẽ đây là điều gây tranh cãi cho tới khi tôi đọc được bức thư gửi tới tờ *New York Times* của Felix Rohatyn, người hoàn toàn không nghĩ như vậy.

Rohatyn là một chuyên gia tài chính xuất chúng, Chủ tịch Hội đồng Cứu trợ Thành phố, và một thành viên trong nhóm cố vấn của Tổng thống Bill Clinton. Thư của ông đáng được đăng toàn văn ở đây.

Kính gửi Tổng Biên tập

Tôi thật sự sửng sốt và phẫn nộ trước [một bài xã luận trước đó của *Times*] ủng hộ vay chính phủ như là một giải pháp hữu hiệu để bảo lãnh các tổ chức chuyên nhận tiết kiệm cho vay đang lâm vào tình trạng phá sản. Vay có thể là giải pháp có lợi về chính trị, tuy nhiên, lại là giải pháp sai lầm xét từ góc độ kinh tế và đạo đức. Cách đơn giản nhất và gây ít thiệt hại nhất để cứu vãn tình thế sai lầm này là thanh toán khoản lỗ 130 tỷ đô-la bằng cách tạm thời tăng thuế thu nhập trong vòng ba đến bốn năm tới.

Vấn đề kinh tế khá đơn giản:

(1) Việc vay nợ sẽ biến 130 tỷ đô-la thiệt hại thành 500 tỷ đô-la thiệt hại rải rác trong vòng 20 tới 30 năm. Nó sẽ duy trì sức ép tới thị trường tín dụng và đẩy lãi suất lên cao. Nó sẽ gây thiệt hại từ 10 đến 15 tỷ đô-la hàng năm vào chi phí lãi suất trong thâm hụt ngân sách Liên bang, khi chi phí lãi suất chiếm phần lớn nhất trong toàn chi phí Liên bang, chỉ đứng sau quốc phòng. Nó sẽ đòi hỏi lượng vốn nước ngoài cao và rót vào liên tục. Nó sẽ gạt đi các chương trình quốc nội đang thiếu hụt vốn trầm trọng.

(2) Việc tạm thời thu thêm thuế trong khoảng thời gian từ ba đến bốn năm sẽ giúp loại trừ 300 đến 400 tỷ đô-la chi phí lãi suất và góp phần giảm tỷ lệ lãi suất và chi phí vốn. Đây sẽ là động lực giúp kinh tế tăng trưởng. Thuế sẽ không tác động kinh tế tiêu cực nào vì việc bảo lãnh cơ bản là một chương trình dịch chuyển từ người đóng thuế sang người gửi tiền.

(3) Một nguyên tắc kinh tế cơ bản biện chứng việc vay nợ chỉ để trả cho các tài sản sinh lời. Không có gì đối lập với khái niệm đó hơn việc vay nợ để chi trả cho các thua lỗ đã xảy ra.

Vấn đề đạo đức thậm chí còn đơn giản hơn. Các khoản vay nợ là gánh nặng cho các thế hệ sau khi phải trả giá cho sự xuẩn ngốc của chúng ta và cũng là gánh nặng cho những người dân Mỹ với thu nhập thấp hơn do chi phí lãi suất. Thuế thu nhập dồn gánh nặng vào đúng nơi phải đỡ nó: vào thế hệ hiện tại và những cá nhân có thu nhập cao hơn.

Trong di sản gây tổn thất của những năm 1980, nạn đầu cơ thái quá và vay nợ sẽ đóng vai trò nổi bật. Không may là, việc quý báo ủng hộ vay nợ để bảo lãnh các khoản tiết kiệm và các khoản nợ, đồng thời với sự ủng hộ việc sử dụng trái phiếu giá trị thấp, lại nhất quán với cái di sản ấy. Tiếng nói của quý báo, với rất nhiều người trong chúng ta, là tiếng nói của lý lẽ. Tuy nhiên, điều đó đòi hỏi sự ủng hộ cách lý luận trong tài chính Chính phủ và tài chính tư. Vay nợ thái quá không phải là điều có lý.

— Felix G. Rohatyn
New York, tháng 6 năm 1990

Tôi thường xuyên đọc tờ *New York Times* để “săn” những bức thư phản bội/ lật[E8] tẩy sự ngu dốt tột bậc về kinh tế. Và tôi lưu chúng trong một tập với cái nhãn mác khiếm nhã “Tỉnh táo và Tức giận”. Tôi dung Tập Tỉnh táo và Tức giận để soạn câu hỏi cho bài thi, bằng cách sao chép một lá thư và yêu cầu các sinh viên phát hiện các điểm sai lầm. Mặc dù các sinh viên ganh đua nhau khá quyết liệt để dành vinh quang, nhưng lá thư của Rohatyn quả là một giải thưởng khó có thể dành được. Không may là thời gian thi của chúng tôi không đủ dài cho một sinh viên dốc sức để xứng với tầm cỡ của tài liệu mà ông Rohatyn cung cấp. Nếu có bao giờ tôi sử dụng lá thư của ông trong một bài thi, tôi sẽ phải rút gọn câu hỏi bằng cách yêu cầu sinh viên cô đọng phân tích của họ thành, chẳng hạn như, một lỗi cơ bản từ mỗi đoạn văn.

Có lẽ tôi cũng sẽ yêu cầu các em tập trung phân tích vào các lỗi tinh vi hơn, bỏ qua những lỗi hiển nhiên tới mức đáng hổ thẹn nếu đề cập tới. Điều này sẽ miễn cho các em

khỏi bình luận về lý luận số (1) của ông Rohatyn, mà ông quả quyết rằng vay nợ sẽ biến 130 tỷ đô-la thiệt hại thành “500 tỷ đô-la rải rác trong hơn 20 năm hoặc 30 năm.” Nếu các sinh viên đại học năm hai coi 1 đô-la được trả 20 năm sau tương đương với 1 đô-la được trả hôm nay, chúng ta thường khuyên họ không nên học kinh tế nữa. Nếu các sinh viên đó thực sự trung thành với cách tính đó, Rohatyn nên vui lòng cho tôi vay 200 tỷ đô-la ngày hôm nay, chấp nhận thu lại 300 tỷ đô-la sau 20 năm nữa, và coi như mình lời 100 tỷ đô-la. Tôi sẽ rất vui được giao kèo với ông.

Nghe lời dặn dò của tôi và bỏ qua phần này và một số lỗi sơ đẳng không kém, sinh viên sẽ có thể chuyển thẳng sang luận điểm (2) với sự khẳng định “thuế sẽ không có tác động kinh tế tiêu cực nào vì việc bảo lãnh về cơ bản là một chương trình dịch chuyển”, cứ như thể việc tạm thời tăng thuế thu nhập không phải là động lực để tạm hoãn việc kinh doanh đang sinh lời trong vài năm.

Luận điểm này sẽ dẫn sinh viên tới phần yêu thích của tôi trong bức thư, luận điểm số (3), nơi ông Rohatyn đã phát minh ra một “nguyên tắc kinh tế cơ bản” trái với những nguyên tắc cơ bản của kinh tế: *Không bao giờ vay để thanh toán các thiệt hại đã xảy ra.* Tôi nghĩ có lẽ điều này có nghĩa là nếu nhà bạn chẳng may bị cháy trụi thì bạn cũng không nên vay thế chấp để mua một căn nhà mới; tốt hơn là dựng tạm căn nhà bằng một hộp bìa cứng mà tá túc cho tới khi bạn tiết kiệm đủ tiền mặt để mua một căn nhà mới.

Đây là một nguyên tắc cơ bản của kinh tế học mà các nhà kinh tế học thực ra đã nghe nói tới: *Cố gắng, trong giới hạn hợp lý, để dàn trải mức tiêu dùng.* Nếu bạn tiêu 2000 đô-la cho kỳ nghỉ tại đảo Hawaii, thì đừng ép mình phải giảm chi phí *tháng sau* đi 2000 đô-la để bù vào khoản tiền đó; thay vào đó hãy giảm dần dần các chi phí của bạn mỗi tháng nhưng trong nhiều tháng. Làm tương tự nếu bạn bị mất ví, hay nếu bạn bị yêu cầu bảo lãnh các tổ chức chuyên nhận tiết kiệm cho vay. Vận rủi dễ gánh nhất nếu được chia thành từng lượng nhỏ. Trải nỗi đau theo thời gian; cố gắng không gồng mình chịu đòn một lúc.

Nguyên tắc Rohatyn, khẳng định điều ngược lại, gợi ý rằng Đại Khủng hoảng có lẽ là ý tưởng tuyệt vời. Năng suất giảm sút trong những năm 1930, đó là “tổn thất đã xảy ra” và trong trường hợp đó ông Rohatyn sẽ bắt chúng ta gánh chịu tất cả thiệt hại như là một liều thuốc đắng khổng lồ. Nhưng nếu bạn trò chuyện với những người sống trong thời Đại Khủng hoảng, bạn sẽ thấy hầu hết mọi người đều mong muốn dàn trải sự mất mát, cắt giảm dần tiêu chuẩn sống trong khoảng thời gian dài. Nếu người ta không thích vận rủi tập trung dồn vào một vài năm bằng thói đỏng đảnh của các chu kỳ kinh tế, thì tại sao họ lại thích hơn nếu nó bị áp đặt bởi sắc lệnh của chính phủ?

Thật may là người ta có thể và sẽ bảo vệ mình khỏi Kế hoạch của Rohatyn. Chính xác là vì họ thà dàn trải mức tiêu dùng, họ sẽ vay nhiều hơn nữa (hay tương đương là tiết kiệm ít hơn) để qua được giai đoạn thuế cao tạm thời mà Rohatyn mô tả. Kết quả sẽ gần như là chính chính phủ mới là người đứng ra vay nợ.

Vì thế nếu luận điểm (2) của Rohatyn là đúng thì kế hoạch của ông về cơ bản là vô hiệu quả. Sự từ chối vay nợ của chính phủ sẽ bị triệt tiêu bởi việc người ta tự vay nợ. Nhưng

không hẳn là thế. Các cá nhân vay tiền với tỷ lệ lãi suất cao hơn khi chính phủ vay tiền. Vì vậy đề xuất của ông Rohatyn kết cục là thế này: Thà để mọi người tự bươn chải vay nợ lấy với lãi suất cao còn hơn là để chính phủ tự vay nợ cho mình với lãi suất thấp.

Điều hay hơi tồi tệ. Nhưng không may là luận điểm (2) của Rohatyn là sai, và nó kiến kế hoạch của ông không chỉ tồi tệ mà còn tai hại. Tăng thuế tạm thời sẽ cản trở các hoạt động năng suất, tăng tỷ lệ lãi suất và khiến người ta không thể dàn trải những tác động không mong muốn của "những tổn thất đã xảy ra" bằng cách vay nợ như thuyết kinh tế này tuyên bố là họ nên làm như vậy.

Kế hoạch Rohatyn là công thức cho một cuộc khủng hoảng nghiêm trọng, biện chứng bằng một nguyên tắc mới được phát minh, và ngụ ý rằng các cuộc khủng hoảng là thứ người ta mong muốn. Như vậy nó nhất quán từ bên trong, mà không có vẻ thoải mái lắm.

Giờ tôi đã mở tập Tỉnh táo và Tức giận, tôi xin được chia sẻ một bức thư yêu thích nữa của tôi.

Kính gửi Tổng Biên tập

Mặc dù tiêu dùng của cá nhân và các loại hình kinh doanh là bộ phận quan trọng của nền kinh tế Mỹ, nhưng sẽ là sai lầm nếu đánh giá thấp tiêu dùng Chính phủ trong vai trò là động lực chèo lái nền kinh tế.

Với vị thế thuận lợi là một giảng viên đại học và một nhà khoa học, tôi có thể thấy rằng cuộc khủng hoảng trong các trường đại học, và trong nghiên cứu khoa học, gắn chặt với việc cắt giảm các chương trình Chính phủ. Nhiều người bị sa thải, việc tuyển dụng mới ngừng trệ, và các quỹ học bổng bị đe dọa.

Nếu tiêu dùng Chính phủ trong lĩnh vực của chúng ta được khôi phục lại như mức cũ, chúng ta có thể mở lại các chương trình xây dựng và đổi mới, giúp tạo công ăn việc làm cho ngành xây dựng và tăng sức chứa cho giảng dạy và nghiên cứu. Sinh viên có học bổng sẽ lại có tiền để mua những gì họ cần, góp phần vào hoạt động kinh tế.

Chúng ta có quỹ để tuyển nhân sự cho nghiên cứu khoa học và mua sắm thiết bị, điều này sẽ không chỉ đưa những nỗ lực khoa học của chúng ta tiến xa mà còn đẩy mạnh nền kinh tế.

Tôi chắc chắn rằng các công dân Mỹ khác có thể thấy nhiều ví dụ trong những lĩnh vực của chính họ, trong đó việc cắt giảm của các chương trình Chính phủ đã trực tiếp dẫn tới suy thoái kinh tế. Chính phủ không cần phải ngồi đó bất lực nhìn nền kinh tế nước nhà trượt dốc. Chính phủ là một phần chủ chốt của nền kinh tế, và những chính sách căn cơ thái quá của họ đã góp phần đẩy chúng ta vào mớ bòng bong này.

Nếu những cắt giảm chúng ta đã có được nhanh chóng đảo ngược, thì đây có thể chính là liều thuốc kích thích chúng ta cần để vực lại nền kinh tế.

— Ronald Breslow
New York, 18 tháng 12 năm 1991

Giáo sư Breslow là giáo sư hóa học giảng dạy tại trường Đại học Columbia và từng đoạt Huy chương Quốc gia về Khoa học. Là một nhà khoa học có năng lực, ông chắc chắn hiểu rõ định luật bảo toàn năng lượng. Bạn có thể chuyển năng lượng từ nơi này sang nơi khác, nhưng bạn không thể bỗng dưng mà tạo ra chúng. Đó là lý do tại sao chúng ta không bao giờ có những cỗ máy chuyển động vĩnh cửu.

Kinh tế học cũng có định luật bảo toàn của riêng nó. Bạn có thể di chuyển nguồn lực từ nơi này sang nơi khác, nhưng ngay cả chính phủ cũng không thể bỗng dưng tạo ra chúng. Vì định luật vật lý học không cho phép động cơ chuyển động vĩnh cửu, nên định luật của kinh tế học cũng không cho phép có khái niệm ăn trưa miễn phí. Chính phủ có thể chuyển các tiềm năng thành phòng thí nghiệm và trang thiết bị tại trường Đại học Columbia, nhưng cũng chính những tiềm lực đó vì thế mà không thể cấp cho những mục đích khác được.

Nếu chính phủ dành 1 đô-la để tuyển một trợ lý nghiên cứu đã tốt nghiệp đại học cho Giáo sư Breslow, đồng đô-la đến từ *một nơi nào đó*. Trường hợp đơn giản và dễ hiểu nhất là khi đồng đô-la đó đến từ việc tăng mức thuế của một ai đó – chẳng hạn như của John Doe. Kết quả là John mua ít đi hai thanh kẹo. Sinh viên tốt nghiệp đại học có nhiều việc làm hơn nhưng cũng vì thế mà ít việc cho người bán kẹo hơn.

Giáo sư Breslow không nghi ngờ gì hoàn toàn có thể gợi ý một loạt các viễn cảnh khác. Có lẽ khi thuế của John tăng lên, anh ta không mua ít kẹo đi nhưng thay vào đó tài khoản tiết kiệm của anh ta ít đi 1 đô-la. Như thế ngân hàng của John bị bớt đi 1 đô-la khi cho Mary Joe vay, người mà giờ đây phải giảm tiêu dùng của chính mình. Mary thôi không mua một dụng cụ đánh trứng nữa, hay tạm hoãn việc mua ô tô, và các nhà sản xuất dụng cụ đánh trứng hay ô tô tuyển dụng ít nhân viên hơn.

Việc này không loại trừ các khả năng khác. Tôi chắc rằng nếu muốn bảo vệ quan điểm của mình, Giáo sư Breslow có thể liệt kê một tá các cách khác để chính phủ có được đồng đô-la trên và một tá phản ứng khả dĩ khác của các công dân. Nhưng mỗi cách này đều phải đưa lại một kết quả chung là *ở đâu đó* trong nền kinh tế người ta tiêu ít đi 1 đô-la. Sẽ dễ để huyễn hoặc bản thân về điều này, vì những tác động gián tiếp của việc tăng thu nhập chính phủ đôi lúc rất tinh vi. Tương tự, cũng sẽ dễ để huyễn hoặc bản thân về động cơ chuyển động vĩnh cửu. Tất cả những gì bạn phải làm là kiểm tra những phần được lựa chọn trong khi bỏ qua những phần khác. Khi xem xét riêng lẻ, ổ cắm điện trên tường nhà bạn dường như sinh ra năng lượng. Trên thực tế, những gì phát ra từ nhà máy điện không nhiều hơn những gì đi vào một chút nào.

Có một sự khác biệt quan trọng giữa một động cơ chuyển động vĩnh cửu và một bữa ăn trưa miễn phí. Nếu tôi, với tư cách là một nhà kinh tế, phải thiết kế một chiếc máy chuyển động vĩnh cửu, thì tờ *New York Times* có lẽ sẽ tham khảo ý kiến một chuyên gia (như Giáo sư Breslow chẳng hạn), trước khi trân trọng nghiên cứu đề án của tôi. Khi giáo sư Breslow, với tư cách là một nhà khoa học vật lý xuất chúng, thiết kế một bữa trưa miễn phí như thế,

tờ *Times* sẽ đón nhận như giá trị bề ngoài của nó. Nói cách khác, tờ *Times* nhận ra rằng những khẳng định về hóa học hay vật lý nên tuân theo quy tắc của một số hiểu biết cơ bản về lĩnh vực đó, nhưng họ thất bại trong việc nhận ra rằng điều tương tự cũng sẽ đúng trong kinh tế học. Thất bại này là biểu hiện của tình trạng thất học trong kinh tế vốn rộng khắp và khiến tôi vừa buồn vừa tức giận.

Rõ ràng là theo rất nhiều mô hình kinh tế, tiêu dùng chính phủ có thể kích thích tổng sản lượng và công ăn việc làm. *Không* mô hình nào nhất quán với phân tích đơn giản đến thái quá của Giáo sư Breslow, bao gồm không gì ngoài việc ngang nhiên lờ tịt các nguồn gây quỹ của chính phủ. Những mô hình đơn giản nhất mà bất cứ nhà kinh tế học nào cũng sẽ tán thành nghe tương tự như thế này: Chính phủ tiêu dùng hoang phí cho những dự án tạm thời, gây khó khăn cho kinh tế ngắn hạn, mà người ta vượt qua bằng cách vay nợ. Việc này đẩy tỷ lệ lãi suất lên cao, khiến việc giữ tiền không còn hấp dẫn (vì tiền là tài sản không sinh lãi), vì thế người ta từ bỏ tiền bằng cách mua hàng hóa. Điều này lại đẩy giá cả lên cao, và khiến nhà sản xuất mở rộng sản xuất, dẫn tới việc gia tăng công ăn việc làm.[*]

Tôi sẵn lòng đặt cược rằng đây không phải là những gì Giáo sư Breslow có trong đầu.

Kích cỡ tập Tỉnh táo và Tức giận của tôi dao động với thời gian tôi dành vào việc lược bớt những tài liệu lỗi thời và cập nhật với tờ *Times*. Một số bài hay đến nỗi không bao giờ vứt bỏ được, chẳng hạn như bài op-ed của bình luận viên đài Ira Eisenberg, người cổ xúy việc cho người ăn xin trên đường phố phiếu mua hàng từ các loại hình kinh doanh địa phương thay vì cho tiền mặt. Ông này giải thích rằng phiếu mua hàng “không thể đem đổi cho đồ uống có cồn hay thuốc lá, chưa tính tới các loại thuốc bất hợp pháp”. Tại sao không?

Tờ *New York Times* không phải là nguồn tin duy nhất của tập tài liệu. Tôi có trước mặt mình là lá thư gửi tới *Wall Street Journal* của Richard C. Leone từ Cơ quan Quản lý Cảng New York và New Jersey. Ông Leone giải thích tại sao sân bay Kennedy và La Guardia không thể tư nhân hóa: Giá trị của chúng thừa sức vượt quá con số 2,2 tỷ đô-la, nhưng không người mua nào sẵn sàng trả từng ấy tiền. Ông Leone đã tiến xa trong đời đối với một người tin tưởng rằng giá trị của một tài sản có thể khác với số tiền ai đó sẵn lòng chi trả cho nó.

Tôi có một bài viết của Ann Landers về các nhà sản xuất quần bó, những người chủ ý tạo ra các sản phẩm tự phá hủy sau một tuần thay vì một năm vì “chất nylon no-run, mà họ biết sản xuất, sẽ chỉ thọc gậy bánh xe cho việc kinh doanh của họ mà thôi”. Ann kết luận rằng số phận của bà và các độc giả của bà “bị phó mặc trong tay của một âm mưu hám lợi cho bản thân”. Không rõ là bà Ann đang ám chỉ lợi ích của ai. Không thể là của nhà sản xuất. Với những chi tiết như bà miêu tả, một nhà sản xuất tư lợi sẽ chuyển từ việc bán loại nylon một tuần với giá 1 đô-la sang việc bán loại nylon một năm với giá 52 đô-la, làm hài lòng khách hàng (người trả 52 đô-la một năm trong bất cứ trường hợp nào nhưng không phải đến cửa hàng nhiều lần), duy trì doanh thu, và – vì anh ta sản xuất ít đi 98% nylon – cắt giảm chi phí đáng kể.

Tôi có một bài viết op-ed từ tờ *Chicago Sun-Times* kêu gọi một dự luật bảo vệ các họa sĩ bằng cách cho phép họ thu tiền bản quyền tác giả khi các bức tranh của họ được bán lại và thu lợi nhuận. Tác giả bài viết lờ đi câu hỏi rằng đề xuất của ông này sẽ ảnh hưởng tới giá cả của tác phẩm gốc như thế nào. Tôi xin được điền vào chỗ trống cho ông ta. Nếu người mua gốc biết là sẽ phải trả 100 đô-la tiền bản quyền khi bán lại, thì sự sẵn sàng của người đó khi trả tiền cho bức tranh gốc – và tức là số tiền họa sĩ thu về – sẽ bị giảm đi khoảng 100 đô-la.[**] Những gì người họa sĩ lời từ tiền bản quyền, họ mất trong giá bán của tác phẩm gốc.

Thực ra, tình hình còn tồi tệ hơn. Một số họa sĩ có sự nghiệp lâm vào thất bại không lường trước. Những họa sĩ này chấp nhận bị ép giá khi bán tác phẩm gốc nhưng không bao giờ thu tiền bản quyền để bù lại khoản lỗ đó. Các nghệ sĩ khác tiến xa hơn mong đợi; tiền bản quyền của họ cao *hơn* hẳn mức đền bù cho mức giá ép mà khi họ bán tác phẩm gốc. Vì vậy kế hoạch của tác giả bài op-ed là đơn thuốc để khiến các họa sĩ không thành công nghèo đi và các họa sĩ thành công giàu lên.

Tôi gửi một bức thư tới kêu gọi việc kiểm soát giá dầu thô như là một cách gián tiếp để kiểm soát giá xăng dầu. Nhưng khi giá dầu thô được pháp luật kiểm soát, giá xăng dầu tại các trạm lại *tăng lên*, chứ không giảm xuống. Sự kiểm soát tại mức có số lượng lớn khiến bên tinh chế dầu cung cấp ít xăng dầu hơn. Cung giảm khiến người tiêu dùng đưa giá xăng dầu lên cao.

Mấy năm trước, một đợt sương giá khiến giá cam tăng cao đến nỗi người trồng cam kiếm lời cao hơn bình thường. Một nhà bình luận đã kiếm cho mình một chỗ trong tập Tỉnh táo và Tức giận bằng cách gợi ý rằng giá cả tăng dữ dội cho thấy khả năng độc quyền của người trồng cam. Thực ra nó cho thấy điều ngược lại. Sự kiện này xác minh rằng người trồng cam có thể tăng thu nhập bằng cách chặt cây. Nếu họ đã có thể phối hợp hành động như thế, đáng lẽ họ đã không phải chờ đợi sương giá.

Khi tình hình chính trị bất ổn tại vùng Trung Đông, tập Tỉnh táo và Tức giận đảm bảo sẽ dầy lên. Một chút gián đoạn trong lưu lượng dầu cũng luôn châm ngòi cho núi lửa thư từ và bài xã luận giải thích cách các công ty dầu của Mỹ, bằng cách sử dụng sức mạnh độc quyền của mình, có thể tăng giá cao đến nỗi lợi nhuận của họ tăng lên. Xin hãy bịt tai bịt mắt trước câu hỏi đau đáu rằng làm sao có thể có độc quyền được trong một ngành công nghiệp bao gồm những Exxon, Gulf, Mobil, Atlantic Richfield, Shell, Getty, Marathon và rất nhiều tên tuổi khác. Thay vào đó hãy tìm hiểu logic bên trong. Nếu việc hạn chế cung có thể làm tăng lợi nhuận, ngành công nghiệp *độc quyền* về dầu sẽ không chờ tới khi chính trị bất ổn rồi mới hạn chế cung. Bạn có thể nói rằng các công ty kiếm lời từ các khủng hoảng chính trị hoặc bạn có thể nói rằng họ thông đồng với nhau để hành động như các nhà độc quyền, nhưng bạn không thể tuyên bố cả hai điều mà vẫn nhất quán được.

Độc quyền sai lầm là một trong những đề tài "đến hẹn lại lên" trong tập Tỉnh táo và Tức giận. "Tỷ lệ lãi suất thấp có lợi cho nền kinh tế" là một chủ đề thường được nhắc tới bởi những người thất bại trong việc nhận ra rằng để có một người vay tiền vui vẻ, phải có một người cho vay u sầu, nếu không thì cái thứ được coi là "có lợi cho nền kinh tế" sẽ không có gì hơn là cái gì có lợi cho các cá nhân nó bao gồm.

Mỗi Lễ Tạ ơn, tôi có thể yên chí tìm được những bài xã luận hô hào người dân Mỹ ăn ít thịt đi sao cho những gì họ hy sinh sẽ đến được với những người thiếu ăn. Sự thật, than ôi, tinh vi hơn thế rất nhiều. Khi người ta ăn ít thịt đi, chăn nuôi gia súc không còn thu được lợi nhuận như trước, và ngành công nghiệp chăn nuôi gia súc co hẹp lại. Như thế thì ít nhất thóc lúa vốn dành cho vật nuôi giờ sẽ sẵn cho người, phải không? Hoàn toàn sai. Nghề nông cũng co lại.

Một tập bao gồm các bức thư và bài xã luận tuyên bố rằng một phần nào đó của luật pháp là một "chiến thắng" chỉ vì chính xác là nhóm đó mất mát nhiều nhất từ dự luật đó. Luật "Nghỉ phép gia đình" yêu cầu nhà tuyển dụng thực hiện chế độ nghỉ phép đẻ dài lê thê được hoan nghênh là một chiến thắng cho các nữ nhân viên, nhưng dường như sẽ hơi kỳ cục để dán cái mác "người chiến thắng" cho những người mà dự luật này có tác động mạnh mẽ nhất khiến họ trở nên không tuyển dụng được.[***] Khi một quyết định của tòa tạo điều kiện cho các bà mẹ đẻ thuê hủy hợp đồng và giữ con của họ lại, các cây bút xã luận vội vàng hoan nghênh chiến thắng cho các bà mẹ đẻ thuê tương lai. Nó là "chiến thắng" khiến các hợp đồng đẻ thay chỉ còn nước thành "đồ cổ". Ô tô có phải là chiến thắng cho người làm roi xe ngựa hay không?

James K. Glassman viết một bài trong tờ *The New Republic* để chứng minh rằng cổ phiếu là loại hình đầu tư có lợi hơn bất động sản. Ông tính toán rằng "nếu bạn mua một căn nhà trị giá 200 nghìn đô-la ở Foggy Bottom [một vùng ở Washington D.C.] vào năm 1979, nó đã có thể đáng giá 310 nghìn [mười năm sau]. Nhưng nếu bạn mua cổ phiếu trị giá 200 nghìn vào năm 1979, chúng sẽ đáng giá 556 nghìn đô-la [mười năm sau] – và bạn còn có 68 nghìn tiền lãi cổ phần".

Ờ thì đúng, nhưng nếu bạn đã mua căn nhà thì bạn đã có một nơi để sống trong vòng 10 năm, trong khi nếu bạn mua cổ phiếu bạn sẽ phải trả tiền thuê nhà cho chủ nhà. Điều này khiến cho so sánh của Glassman trở nên vô nghĩa. Tất cả những gì ông ấy trình bày là nếu bạn so sánh *tất cả* các lợi ích của việc sở hữu cổ phiếu với *một vài* lợi ích của việc sở hữu bất động sản, thì cổ phiếu sẽ vượt trội. Có gì ghê gớm đâu.

Bài viết của Glassman dành một vị trí trang trọng trong Tập Tỉnh táo và Tức giận của tôi vì kết luận của ông này *hoàn toàn* trái với sự thật. Ông giải thích rằng "cổ phiếu tăng giá nhanh hơn bất động sản; chúng đã và sẽ luôn như vậy. Lý do là vì một cổ phần của cổ phiếu là một phần của một công ty trong đó những cái đầu đang sản sinh giá trị. Bất động sản chỉ nằm im một chỗ." Sự thật là cổ phiếu tăng giá nhanh hơn nhà cửa chính là vì nhà *không* chỉ ngồi đó; nó cung cấp nơi trú ngụ, hơi ấm, và nơi chứa đồ mỗi ngày bạn sở hữu nó. Cổ phiếu cần phải tăng giá nhanh hơn để bù vào đặc điểm là chúng *không* cung cấp dòng dịch vụ nào có thể so sánh được. Nếu cổ phiếu và bất động sản tăng giá trị với cùng mức độ, chẳng ai sẽ sở hữu cổ phiếu nữa.

Tôi sẽ kết thúc với một bài viết của George F. Will Ông Will tin rằng lãi suất của nợ quốc gia tượng trưng cho "sự dịch chuyển của cải từ sức lao động sang vốn vô tiền lệ trong lịch sử nước Mỹ. Doanh thu thuế đang được thu từ những người Mỹ trung bình và chuyển cho

những người mua trái phiếu của chính phủ Mỹ - người mua ở Beverly Hills, Lake Forest, Shaker Heights và Grosse Point, và Tokyo và Riyadh".

Thật rối trí khi biết rằng còn có một người Mỹ có học thức tin rằng lãi suất của các khoản vay nợ là một dạng quà. Chắc hẳn ông Will bị choáng ngợp trước lòng hảo tâm của các nhân viên ngân hàng Mỹ, những người hết sức hào phóng cung cấp tiền cho các chủ tài khoản. Họ gần như hào phóng bằng các chủ hộ gia đình, những người nhân đức quyên góp những khoản thế chấp lớn hàng tháng.

Và tại sao lại dừng ở đó? Trước khi ông Will xuất hiện, các nhà kinh tế học đã nghĩ rằng lãi suất là cái giá của việc sử dụng tài sản của một ai đó. Nếu những khoản tiền đó là quà, thì cũng tương tự như việc trả tiền nhà cho chủ nhà, trả tiền học cho trường, và vé vào cửa mỗi công viên hay rạp hát.

Ông Will nghĩ rằng người mua trái phiếu giàu lên bằng cách cho chính phủ vay. Nhưng nếu họ không cho chính phủ vay, họ cũng sẽ cho vay tài sản ở một nơi khác – có thể là cho những công nhân đang vật lộn để sống qua thời kì thuế cao mà ông Will miêu tả là sẽ giảm nợ quốc gia xuống.

Khác với Shakespeare, không chỉ độc có kẻ ngốc là người thể hiện sự tỉnh táo và tức giận. Tập tài liệu của tôi đầy ắp những đóng góp từ các cá nhân thể hiện là những người biết suy nghĩ, sự sáng suốt của họ làm họ thất bại ít nhất một lần trước công chúng. Sẽ rất cám dỗ để một nhà kinh tế học nhận xét rằng những thất bại đó phải được tôn trọng, vì chúng không bị phạt nặng. Phần lớn độc giả giở trang op-ed ra để tìm sự tiêu khiển, không phải sự khai sáng, và động cơ của người viết là cung cấp những gì độc giả của anh ta yêu cầu.

CHƯƠNG 13

CÁC CON SỐ THỐNG KÊ LỪA BỊP NHƯ THẾ NÀO

Thất nghiệp cũng có thể tốt cho bạn

Vào ngày mà tôi chuyển đến Washington D.C., tôi đã hỏi lái xe taxi rằng nơi nào tôi có thể dừng để mua thực phẩm. "Magruder's!", anh ta trả lời dứt khoát. "Chỗ đó *hết sảy*. Dường như lần nào tới đó, tôi cũng mua được hàng khuyến mại."

Đây là lần đầu tiên tôi tiếp xúc với sự ngây ngô đáng yêu của người tiêu dùng tại Washington. (Trong tuần đó, chúng tôi đã xin cô giữ trẻ lời khuyên về nơi nào mua giầy trẻ em tốt nhất và nhận được một tràng những lời khen ngợi về một cửa hàng nơi mà "họ còn *đo chân* tụi trẻ con nữa!". Cho tới ngày hôm nay, tôi không tin rằng mình từng bước vào một cửa hàng tạp hóa nào ở trong hay ngoài Washington mà không có một món đồ nào đó được khuyến mại.

Tôi bị cuốn hút vào các mặt hàng khuyến mại. Khi chuối rẻ, tôi mua chuối. Khi táo rẻ, tôi chuyển sang mua táo.

Vì các mặt hàng khuyến mại liên tục thay đổi nên hầu như tôi không bao giờ sợ bước vào một cửa hàng tạp hóa mà phải mua cùng một mặt hàng tôi đã mua tuần trước với giá khuyến mại. Tuần này, tôi mua một pound táo với giá khuyến mại là 59 xu. Tuần sau, giá táo tăng lên 65 xu một pound, vì vậy, thay vì mua táo thì tôi lại mua một pound chuối đang khuyến mại với giá 39 xu. Tuần tiếp sau, giá chuối tăng lên 49 xu nhưng táo lại giảm giá, vì vậy tôi quay trở lại mua táo.

Nếu tôi muốn thuyết phục anh chàng tài xế taxi không mua hàng ở Magruder's nữa thì tôi có thể tranh luận thế này: "Giá cả ở Magruder thật không khó mà kiểm soát được. Mỗi lần tôi tới đó, những thứ tôi mua từ một tuần trước đều tăng giá." Nếu tôi thực sự muốn gây ấn tượng, tôi có thể chứng minh bằng cách đưa ra một vài con số phần trăm tăng lên. "Đầu tiên tôi mua táo, và sau đó giá táo tăng 10%. Sau đó tôi mua chuối, và rồi giá chuối tăng lại 25%. Thế tức là giá đã tăng tới 35% trong có 2 tuần!"

Đương nhiên, cách tính toán này đã bỏ qua một thực tế là sau đợt tăng giá 35% này, tôi vẫn mua táo giảm giá 59 xu một pound như tôi đã mua hai tuần trước.

Cách tính đó có điểm tương đồng với cách chính phủ báo cáo thống kê lạm phát. Chỉ số giá tiêu dùng[16] thể hiện sự thay đổi trong giá cả không phải của giỏ hàng hóa mua ngày hôm nay mà là hàng hóa từng mua. Giỏ hàng hóa này thường phản ánh thái quá những hàng hóa từng được khuyến mại trong quá khứ và phản ánh không đúng những hàng hóa được khuyến mại ngày hôm nay. Kết quả là nó cường điệu hóa lượng giá tăng cao nhất và khiến cho thay đổi tổng thể trông có vẻ tồi tệ hơn thực tế.

Vài năm trước, giá vé máy bay còn thấp và giá máy tính xách tay thì cao. Người ta bay nhiều nhưng dùng ít máy tính xách tay. Ngày nay, vé máy bay đắt hơn còn giá máy tính lại rẻ hơn rất nhiều. Một chỉ số như CPI chú trọng nhiều tới sự gia tăng của giá vé máy bay nhưng hầu như không đoái hoài gì đến sự trượt giá máy vi tính. Khi bạn trả tiền cho vé máy bay năm nay nhiều hơn so với năm ngoái thì chỉ số giá tiêu dùng phản ánh thay đổi đó. Khi bạn mua một chiếc máy vi tính mà bạn không đủ tiền mua vào năm ngoái, chỉ số giá lại bỏ qua thay đổi đó. Vì năm ngoái bạn không mua chiếc máy vi tính nào, cho nên chiếc máy tính của bạn không được tính vào đó.

Trong vòng gần ba thập kỷ trở lại đây, lạm phát luôn là vấn đề nghiêm trọng đối với các quốc gia. Việc chỉnh sửa các vấn đề về đo lường không làm được gì nhiều để thay đổi tình trạng đó. Nhưng không phải là không có ý nghĩa gì nếu lạm phát là 3% hay 4% hay 5%. Các khoản tiền an sinh xã hội chẳng hạn, chúng luôn tuân theo những thay đổi trong CPI. Nhìn chung, một người có thu nhập tăng hàng năm tương ứng với CPI sẽ thấy khả năng tiêu dùng của mình tăng lên hàng năm, bởi vì CPI luôn khiến lạm phát trở nên nghiêm trọng hơn so với bản chất của nó.

Nghe có vẻ như đó là một lời phê bình đối với Văn phòng Thống kê Lao động, cơ quan tính toán CPI, nhưng sự thật không phải vậy. Trong một thế giới mà đủ loại giá cả dao động độc lập với nhau, không có cách nào để xây dựng một chỉ số duy nhất có ý nghĩa mà không phiến diện theo cách này hay cách khác. Thực ra, chính phủ Mỹ đã đưa ra một số phương pháp đo lường khác nhau đối với lạm phát, mỗi phương pháp lại có sự thiên vị riêng của nó, và các nhà kinh tế học đã rất cẩn trọng khi lựa chọn chỉ số đúng cho mục đích đúng. Giới truyền thông liên tục sử dụng mỗi CPI, có lẽ bởi vì nó phục vụ mục đích khiến mọi thứ trở nên ảm đạm *của họ*. Nghề báo là một nghệ thuật u sầu.

Nói đúng ra thì các thống kê không bao giờ nói dối, nhưng sự thật mà chúng kể thường bị hiểu xuyên tạc đi. Đó là trường hợp cụ thể của thống kê kinh tế. Tôi xin được trình bày một số ví dụ nữa.

Trước và sau khi ngụ ở Washington, tôi đã từng sống ở Rochester (New York), nơi mà trong nhiều năm, Star Market và Wegman's là hai mạng lưới bán hàng kỳ phùng địch thủ. (Star Market giờ đã lụi tàn. Wegman's tiếp tục là niềm tự hào của Rochester và được coi là có đủ lý do để chuyển lên New York, bất chấp quyết định không giải thích được của họ gần đây khi ngừng bán phó mát làm bằng sữa kèm lá hẹ). Star Market từng đăng quảng cáo thế này: "Chúng tôi đã tính toán những gì một người mua hàng bình thường của Star mua tuần

trước, và cùng một giỏ hàng hóa đó nếu mua tại Wegman's sẽ đắt hơn tới 3%". Tôi tin là họ đăng sự thật. Tôi cũng tin là người mua hàng bình thường của *Wegman's* cũng có thể phải trả đắt hơn 3% nếu mua giỏ hàng của *anh ta* tại Star.

Những tính toán của Star phiến diện hệt như CPI. Vào một ngày được định trước, Star tình cờ giảm giá lớn đối với chuối trong khi Wegman khuyến mại lớn đối với táo. Vì vậy, người mua hàng ở Star mua rất nhiều chuối và người mua hàng ở Wegman mua rất nhiều táo. Tất nhiên giỏ hàng được mua ở Star sẽ đắt hơn nếu mua ở Wegman và giỏ hàng được mua ở Wegman sẽ đắt hơn nếu mua ở Star. Chừng nào mức giá của cả hai cửa hàng được tính toán thành một con số trung bình có thể so sánh được, và chừng nào giá các mặt hàng đơn lẻ giữa hai cửa hàng có sự chênh lệch, thì đó mới chính xác là những gì một người mong chờ. Đó không phải là lý do để chọn cửa hàng này thay vì cửa hàng kia.

Các nhà báo thích sử dụng tỷ lệ thất nghiệp để phản ánh tình hình chung của toàn bộ nền kinh tế. Những cuộc thảo luận xung quanh vấn đề này thường bỏ qua một thực tế rằng đôi khi thất nghiệp là điều mà người ta mong muốn. Không có việc làm hay theo đuổi niềm đam mê riêng thường được coi là một điều *tốt đẹp*; nhưng khi bị gán cho cái tên "thất nghiệp", bỗng dưng nó bị coi là điều tồi tệ.

Tất nhiên, thất nghiệp có thể *đồng hành* với những điều tồi tệ, chẳng hạn như thu nhập giảm, và đây cũng chính là những điều mà các phóng viên nghĩ đến khi họ cho rằng thất nghiệp là điều không mong đợi. Nhưng điều đáng nhớ là lợi ích từ nạn thất nghiệp giúp giảm bớt những chi phí xã hội. Khi bạn bị mất công việc trong dây chuyền sản xuất đồng bộ với thu nhập 50 nghìn đô-la một năm và dành thời gian kiếm 0 đô-la ở bờ biển, sẽ là cường điệu nếu nói rằng bạn đã mất công việc trị giá 50 nghìn đô-la một năm.

Điều hiển nhiên là chúng ta đều chưa sử dụng hết năng lực so với tổ tiên của chúng ta 100 năm trước, những người đã đổ mồ hôi trong công xưởng bóc lột nhân công tàn tệ 80 giờ một tuần. Rất ít người trong chúng ta muốn đổi lấy vị trí của họ. Điều này chính là lời cảnh báo thích đáng rằng tỷ lệ thất nghiệp không phải là thước đo chính xác cho sự thịnh vượng của một nền kinh tế.

Chúng ta, những con người của thế kỷ XX, làm việc ít hơn thế hệ cha ông vì chúng ta sung túc hơn họ khi xưa. Khi công ăn việc làm giảm xuống, điều đó có thể có nghĩa là mọi thứ khả quan hơn. Khi thu nhập tăng, các gia đình có thể quyết định rằng họ xoay xở được với một người đi làm thay vì hai. Những nhân viên bám lấy công việc không mong muốn trong thời điểm khó khăn lại có thể bỏ công việc đó khi tình hình cải thiện, hoặc nhờ vào sự cải thiện trong các nguồn thu nhập khác của họ hoặc vì một tinh thần lạc quan mới rằng sẽ có những công việc tốt hơn cho những ai dành thời gian đi săn lùng chúng.

Trong nền kinh tế toàn cầu, nạn thất nghiệp có thể là dấu hiệu cho thấy tình hình đang tồi đi hay tình hình đang khởi sắc. Điều tương tự cũng đúng ở mức độ cá nhân. Trong khi Peter chọn làm việc 80 giờ một tuần để giàu lên thì Paul lại chọn làm việc 3 giờ một tuần và sống thoải mái nhờ vào những cách khác. Ai có thể khẳng định lựa chọn nào khôn ngoan

hơn? Tôi không thể tìm thấy gì trong kinh tế học, đạo đức hay những linh cảm cá nhân nói rằng chúng ta nên ủng hộ bên này hơn bên kia. Thất nghiệp, hay công ăn việc làm ở mức thấp, có thể là lựa chọn tự nguyện và là một lựa chọn tốt.

Sẽ là dễ dàng cho những người quan sát sai lầm khi tự thuyết phục bản thân rằng Peter phải chắc hẳn phải khôn ngoan hơn hay khá giả hơn Paul, bởi thu nhập của Peter nhãn tiền hơn sự thư giãn của Paul. Một nhà quan sát ngây thơ có thể tranh cãi rằng sự công bằng đòi hỏi chúng ta phải giải quyết sự khác biệt trong thu nhập bằng cách chuyển một phần thu nhập của Peter cho Paul. Nhưng cũng chính điều đó sẽ yêu cầu chúng ta giải quyết sự khác biệt trong "thư giãn" bằng cách chuyển một phần "thư giãn" của Paul cho Peter. Nếu sự công bằng ra lệnh rằng phải đánh thuế Peter để trả cho Paul, nó cũng ra lệnh rằng phải cưỡng bách Paul cắt cỏ cho sân nhà Peter hay sao?

Vì họ quên rằng *thành quả* của sức lao động chứ không phải bản thân sức lao động mới là cái người ta mong muốn. Các phóng viên dường như muôn đời chịu cảnh mắc sai lầm nực cười khi luôn gợi ý rằng các thảm họa của thiên nhiên có thể là những cơ hội phát triển đáng được đón nhận bởi chúng buộc người ta làm việc. Khi bão Andrew tàn phá Nam Florida vào năm 1992, gợi ý này đã rất có tiếng vang. Theo các phát thanh viên, sự phá hủy hàng loạt ẩn chứa những lợi ích bí ẩn tiếp nối bởi những hoạt động sôi sục để khôi phục *hiện trạng ban đầu*. Tôi phân vân liệu họ có áp dụng quan điểm này cho cuộc sống của chính họ hay không, chẳng hạn như, bằng cách định kì đục tường phòng khách sao cho họ có thể biến bản thân thành thợ trát vữa.

Xây nhà không phải là điều tốt đẹp. *Có* nhà là điều tốt đẹp. Việc sở hữu một ngôi nhà có thể xứng với công sức xây nhà, nhưng càng phải xây dựng ít thì càng tốt cho bạn. Một cộng đồng kết thúc với nguồn tài sản vật chất bằng với khi nó bắt đầu sau hàng tháng tiêu tốn công sức ngoài dự kiến xét về tổng thể không thể nào sung túc hơn trước được.

Chúng ta sẽ dễ bị lừa bởi một thực tế là chúng ta quan sát một số thứ nhất định mà không phải những thứ khác. Khi tôi vào một nhà hàng và yêu cầu được ngồi ở bàn không hút thuốc lá, họ thường nói với tôi rằng tôi sẽ có chỗ nhanh hơn nếu ngồi ở bàn hút thuốc. Trong một thời gian, điều này khiến tôi tin là khu vực hút thuốc lá nói chung là bớt đông hơn, và điều này dường như là một bài toán kinh tế thú vị. Khi tôi đưa câu đố này ra trong bữa trưa, bạn tôi tên là Mark Bils, với tư duy rõ ràng hơn, chỉ ra rằng các nhà hàng không có lý do gì để nói với tôi về số lần khi thời gian chờ đợi để ngồi ở bàn *không* hút thuốc là ngắn hơn. Đoán chừng là có rất nhiều người hút thuốc lá nghĩ rằng khu vực không hút thuốc luôn vắng hơn khu vực hút thuốc lá.[*]

Bạn và bác sĩ của bạn có lẽ sẽ có những quan điểm khác nhau về kích cỡ trung bình của lượng người trong phòng chờ. Có lẽ đó là vì bạn nhận biết về người ta rõ hơn khi họ ho về phía bạn và trong phòng không còn ghế trống. Khả năng cao hơn là bạn và bác sĩ của bạn đang tính toán những thứ khác nhau.

Bác sĩ của bạn tính toán lượng người suốt ngày. Bạn tính toán chỉ khi bạn là một bệnh nhân. Và khi nào bạn là bệnh nhân? Có lẽ là tại những thời điểm đông đúc nhất. Làm sao mà tôi biết? Vì có nhiều người ở đó tại những thời điểm đông đúc nhất – đó chính là điều khiến nó đông đúc. Nếu bác sĩ nói với tôi rằng sáng nay có 3 người trong phòng chờ và chiều có 25 người, và nếu tôi phải đoán *bạn* đã ở đó lúc mấy giờ, tôi sẽ nói tỷ lệ là 25 ăn 3 là bạn ở đó vào buổi chiều.

Lúc nào cũng có rất nhiều người quan sát một đám đông. Không ai ở đó để quan sát chân không. Bác sĩ biết hôm nay ông ta có 28 bệnh nhân, hay trung bình 14 người trong nửa ngày. Trong số 28 người, chỉ có 3 người tin là kích cỡ một đám đông điển hình là 3, nhưng 25 người tin con số đó là 25. Ước tính thời gian chờ đợi trung bình của một bệnh nhân đảm bảo là sẽ bị chệch lên cao.

Những thống kê nạn thất nghiệp tính toán không chỉ số người không có việc làm mà cả *thời gian* thất nghiệp trung bình. Thường thì những dữ liệu này được thu thập bằng cách khảo sát những người thất nghiệp vào một ngày định trước, hỏi họ xem họ không có việc bao lâu rồi, và tính trung bình phản hồi của họ. Số liệu của kết quả đảm bảo là sẽ bị chệch lên vì cùng một lý do căn bản là phần lớn bệnh nhân đánh giá quá cao số lượng người trong phòng chờ.

Những người thất nghiệp trong thời gian dài rất có khả năng là vẫn thất nghiệp vào ngày người thăm dò ý kiến tới. Những người thất nghiệp trong thời gian ngắn rất *ít* có khả năng là vẫn thất nghiệp vào ngày đó. Vì vậy trong một mẫu giới hạn vào một ngày hoặc một tuần cụ thể, bạn chắc chắn sẽ bắt gặp một số lượng lớn và dễ gây nhầm lẫn của những người thất nghiệp lâu dài.

Các số liệu thống kê dường như cho thấy rằng sự thịnh vượng chung trong những năm 1980 được "hộ tống" bởi hố ngăn cách khá rộng giữa kẻ giàu và người nghèo. Có vẻ như là khi kẻ giàu giàu lên, người nghèo vẫn giậm chân tại chỗ. Tôi không biết liệu những thống kê này có phản ánh thực trạng kinh tế tiềm ẩn nào hay không. Nhưng đây là một số lý do chúng có thể không được phản ánh.

Đầu tiên, mức thuế thu nhập bị cắt giảm đột biến trong những năm 1980. Việc cắt giảm thuế có tác động thực rất quan trọng, nhưng chúng cũng có tác động ảo cũng không kém phần quan trọng nữa. Khi mức thuế giảm, người ta dành ít công sức vào việc che giấu thu nhập hơn. Chỉ với lý do đó, thu nhập *trên báo cáo* tăng lên. Những người ở phía thấp của cán cân thu nhập thường báo cáo phần lớn thu nhập của họ trong bất cứ trường hợp nào, vừa bởi vì họ thuộc nhóm đóng thuế thấp và cũng vì thu nhập của họ chủ yếu tới từ những nguồn khá dễ nhận biết như là tiền lương. Vì thế, chúng ta không thấy nhiều thay đổi trong báo cáo thu nhập ở phía những người có thu nhập thấp. Những người thuộc nhóm thu nhập cao có lý do về cả động cơ lẫn cơ hội để quanh co hơn, nhưng họ ít làm điều đó hơn khi mức thuế của họ giảm xuống. Thu nhập ở mức cao có vẻ tăng lên, và hố ngăn cách có vẻ rộng ra.

Thứ hai, sự đổ vỡ của các gia đình đem lại ảo giác về mặt thống kê của sự nghèo khó. Một gia đình với hai người đi làm, mỗi người kiếm 25 nghìn đô-la một năm được tính là một gia đình trung lưu với tổng thu nhập 50 nghìn đô-la. Khi gia đình này tan vỡ, gia đình trung lưu đó biến mất và hai gia đình 25 nghìn đô-la nổi lên thế chỗ nó.

Thứ ba, và tôi nghĩ là thú vị nhất, là sự cách biệt ngày càng tăng giữa các mức thu nhập *hàng năm* không cần phải liên quan tới sự cách biệt ngày càng tăng trong mức thu nhập *cả đời*. Vì người ta thường di chuyển rất nhiều trong phân phối thu nhập. (Tại Mỹ, nếu bạn hoặc là thuộc 1/5 nhóm đứng đầu hoặc đứng cuối trong phân phối thu nhập, bạn sẽ có cơ hội hơn cho dù bạn không ở đó sau 8 năm nữa). Mức gia tăng lớn trong thu nhập cao cùng với mức giảm nhỏ trong thu nhập thấp có thể sẽ tốt cho *tất cả mọi người* nếu chúng ta đều dành một số thời gian gần cả hai đầu của cán cân thu nhập.

Giả sử ban đầu chúng ta đều có mức thu nhập 50 nghìn đô-la, và không có sự bất công nào hết. Bây giờ một thay đổi trong môi trường kinh tế khiến một nửa trong chúng ta có số thu nhập giảm xuống còn 40 nghìn đô-la trong khi nửa kia tăng lên tới 100 nghìn. Bạn có thể nghĩ rằng một nửa số hộ gia đình nghèo hơn trước và nửa kia giàu lên. Nhưng nếu chúng ta thay phiên nhau, sao cho một nửa trong số chúng ta kiếm 40 nghìn đô-la trong những năm chẵn và 100 nghìn đô-la trong những năm lẻ trong khi những người khác làm ngược lại, thì tất cả chúng ta đều có mức thu nhập trung bình 70 nghìn đô-la một năm và chúng ta đều thắng.

Viễn cảnh thu nhập di động cực đoan đó, tất nhiên, là khá phi thực tế. Cách công thức hóa thông thường về "người giàu và người nghèo" cố hữu vị trí của họ trong cuộc sống khá là phi thực tế theo hướng đối ngược. Phần lớn mọi người có những năm tốt và năm tệ. Trong một năm nào đó, những người có thu nhập hiện tại cao có khả năng là đang có một trong những năm đẹp nhất trong cuộc đời họ và những người với thu nhập hiện tại thấp có khả năng là đang có một trong những năm xấu nhất. Khoảng cách giữa thu nhập hàng năm cao nhất và thấp nhất là khoảng cách giữa một năm đẹp nhất của một người với một năm xấu nhất của một người khác. Nhưng khó mà biết là ai – ngoài một phóng viên săn lùng một câu chuyện mùi mẫn – sẽ muốn đưa ra so sánh đó. So sánh đúng là so sánh giữa thu nhập của hai người, mỗi người tính trung bình trong rất nhiều năm. Tôi không biết những thay đổi của những năm 1980 ảnh hưởng tới so sánh đó như thế nào. Tôi chỉ biết rằng không có gì trong những thống kê thu nhập hàng năm có thể cho chúng ta câu trả lời.

Một cách để tạo ra ấn tượng giả về những hố ngăn cách thu nhập đang nói rộng là chỉ ra rằng rất nhiều người có thu nhập cao gần đây được lợi hơn và rất nhiều người có thu nhập thấp gần đây chịu thiệt đi. Tất cả những điều này cho thấy rằng người ta có những năm tốt và những năm tồi. *Tất nhiên*, những người gần như dẫn đầu gần đây đều lợi hơn: Phần nhiều, họ có những năm tốt bất thường và vì thế khá hơn năm ngoái. Họ có thể cũng khá hơn *năm sau*, khi mọi thứ gần với mức bình thường hơn.

Hãy tưởng tượng một đoàn người sống nay đây mai đó, đi lang thang một cách ngẫu nhiên trên triền núi. Hãy chụp một kiểu ảnh của đoàn người này. Những người ở gần đỉnh núi tại thời điểm chụp ảnh có khả năng là đã đi từ dưới lên mới vừa đây. Những người gần chân núi có lẽ vừa mới đi xuống. Điều này cho thấy, chúng ta hoàn toàn không rút ra được một kết luận nào về việc liệu chênh lệch độ cao giữa những người ở bên trên và bên dưới đang tăng lên theo thời gian.

Có một bài học tổng quát ở đây, đó là sẽ là sai lầm khi đánh giá tình hình chung của một người trên cơ sở là tình hình hiện tại. Để tranh luận rằng, chẳng hạn, người già không bằng những người còn lại trong chúng ta – ví dụ như, vì họ gặp phải nhiều vấn đề về sức khỏe hơn – chính là đã bỏ qua thực tế rằng chúng ta thay phiên nhau trong việc có thời tuổi trẻ và lúc về già. Vợ tôi và tôi thay phiên việc giữ trẻ với một vài gia đình hàng xóm. Có những đêm, bạn chúng tôi không ở trong thành phố trong khi chúng tôi trông một nhóm trẻ con 5 tuổi. Bạn chúng tôi không cảm thấy là họ may mắn hơn, vì họ biết mình sẽ được gì trong những đợt cuối tuần ở tương lai họ sẽ phải làm điều đó.

Điều này khiến một chính sách chung nhằm phân phối thu nhập từ người trẻ cho người già là điều không thể. Nếu một chính sách như thế có tác động trong suốt cuộc đời bạn, bạn sẽ thiệt thòi khi còn trẻ và lợi hơn khi về già, có nghĩa là không có lợi ích thực sự nào. Việc chuyển thu nhập từ *thế hệ* này sang thế hệ khác lại *là* có thể. Nhưng một nhà quan sát tinh ý sẽ để ý thấy rằng thu nhập đang được chuyển từ những người *hiện* còn trẻ cho những người *hiện* đã già, và điều đó trong quan điểm của vòng đời mà chúng ta đều chia sẻ, nhóm đầu tiên không bắt đầu với tuổi trẻ trời phú.

Thực ra, chúng ta không thực sự chia sẻ một vòng đời, vì tai nạn và bệnh tật xen vào và lấy đi những năm tháng tuổi già của chúng ta. Điều này có nghĩa là những người trẻ tuổi thực ra lại *thiệt thòi* hơn so với người già. Những người trẻ tuổi chỉ có một xác suất sống trọn đời; còn những người già đã được đảm bảo điều này. Chuyển từ người trẻ tới người già có xu hướng *phóng đại* sự bất công tiềm ẩn.[**]

Một quan điểm tương tự được áp dụng cho lệnh cấm hiện nay về nghỉ hưu bắt buộc. Các công ty dường như tin rằng họ thể tăng tính hiệu quả với chính sách nghỉ hưu bắt buộc (nếu họ không tin vào điều này, thì đã không phải cấm chính sách này); nếu quan điểm của họ là đúng, thì lệnh cấm vĩnh viễn trong nghỉ hưu bắt buộc sẽ giảm thu nhập trung bình cả đời. (Suy cho cùng, tổn thất hiệu quả sẽ phải đổ lên đầu *một ai đó*; có thể nó có nghĩa là lương của những người trẻ sẽ giảm xuống).[***] Lệnh cấm nghỉ hưu bắt buộc được chào đón như là một lợi ích cho người già; hợp lý hơn, nó chỉ có lợi cho những ai giờ đã già mà không phải trải qua thời trẻ – những đứa trẻ mới sinh ra đã 67 tuổi như tôi thường đọc trong những tờ báo của siêu thị.

Tổng sản phẩm quốc dân (GNP) là thước đo được nhắc tới nhiều nhất trong việc đánh giá tình hình kinh tế nói chung. Nhưng nó cũng có một số khiếm khuyết. Nó tính giá trị của toàn bộ hàng hóa và dịch vụ được sản xuất trong nền kinh tế, nhưng lại không phải là giá trị thời gian nằm thư giãn trên bãi biển.

Nó cũng có một số khiếm khuyết ít rõ ràng hơn. Thứ nhất, nó *không* thực sự tính giá trị của toàn bộ hàng hóa và dịch vụ được sản xuất trong nền kinh tế. Rất nhiều hàng hóa và dịch vụ được sản xuất trong hộ gia đình. Dù bạn có tự rửa bát hay trả tiền cho người giúp việc rửa bát, lợi ích thực là một ngăn tủ đầy bát đũa sạch. Nếu bạn trả tiền cho người giúp việc, GNP sẽ phản ánh lợi ích này; nếu bạn tự rửa, nó sẽ không phản ánh.

Trong những thời kì ít tự do hơn, một ví dụ tiêu biểu trong sách để minh họa luận điểm này, là một người đàn ông kết hôn với người giúp việc của mình. Với tư cách là một người giúp việc, cô gái kiếm được 25 nghìn đô-la một năm nhờ vào việc cọ sàn nhà, rửa chén bát, và giặt đồ. Khi trở thành một người vợ, cô kiếm được 0 đô-la mỗi năm và làm những việc y chang như trước. Dù không có gì thay đổi, mức GNP cho thấy đã giảm đi 25 nghìn đô-la.

Quan điểm này đặc biệt quan trọng khi GNP được so sánh giữa các quốc gia. Tại những nước kém phát triển hơn, sản lượng từ các hộ gia đình thường nhiều hơn và kết quả là sự chênh lệch lớn hơn giữa con số GNP được báo cáo và sản lượng thực tế. Khi bạn đọc là GNP của Mỹ cao hơn của Mali 100 lần, hãy nhớ rằng những người ở Mali tự trồng thức ăn và tự làm quần áo và không được công trạng gì trong sổ thu nhập quốc gia. Họ nghèo hơn chúng ta rất nhiều nhưng không nghèo như số liệu thống kê phản ánh.

Một khiếm khuyết nữa là sản lượng hàng hóa và dịch vụ gia tăng có thể là điều hay cũng có thể là điều dở. Đợt bùng nổ xây dựng tạo ra hàng nghìn ngôi nhà mới khang trang đẹp đẽ là một điều hay; nó thay thế hàng nghìn ngôi nhà cũ bị phá hủy bởi cơn bão bao gồm việc chạy càng nhanh càng tốt chỉ để trú vào một nơi. GNP coi hai con số đó như nhau.

Người ta nói rằng các con số không nói dối, nhưng những kẻ nói dối biết tính toán. Có lẽ một vấn đề nghiêm trọng hơn là những người thật thà tính toán một cách bất cẩn. Liều thuốc giải độc là chú ý cẩn thận tới những thứ đang được tính toán, và xem nó khác với những gì bạn sẽ thực sự muốn tính toán nếu bạn có thể.

Chỉ số giá tiêu dùng tính giá cả của một giỏ hàng hóa nhất định nào đó; đó không giống với thu nhập cần thiết để duy trì một mức độ hạnh phúc nhất định. Tỷ lệ thất nghiệp tính số người không làm việc; nó không giống với số lượng người không hạnh phúc. Thống kê thu nhập hàng năm tính sự phân phối thu nhập hiện tại. GNP tính giá trị của tất cả hàng hóa và dịch vụ được trao đổi trên thị trường; nó không giống với giá trị của tất cả hàng hóa và dịch vụ được sản xuất, hay những thứ được yêu thích.

Một số khiếm khuyết này là những vấn đề đơn giản trong việc tính toán, như khi GNP bỏ qua sản lượng gia đình. Các khiếm khuyết khác tinh vi hơn, như khi hố ngăn cách thu

nhập có vẻ như bị phóng đại vì những người với mức thu nhập hiện tại cao hoặc thấp bất thường khó mà ở mãi tại những vị trí cực đoan đó.

Qua đào tạo, các nhà kinh tế học rất nhạy cảm với các vấn đề về sai lầm trong tính toán và thống kê. Bằng bản năng được bồi dưỡng, chúng tôi sửa những sai lầm đó bằng toàn bộ khả năng của mình.

CHƯƠNG 14

SAI LẦM CỦA CHÍNH SÁCH

Chúng ta có cần thêm những người mù chữ không?

Đam mê lớn nhất của một nhà kinh tế học không phải là thay đổi thế giới mà là thấu hiểu nó. Dù vậy, mỗi trái tim con người vẫn ẩn giấu một khao khát bí mật muốn cải thiện môi trường xung quanh. Hãy tìm hiểu thật kỹ một nhà kinh tế học và bạn sẽ tìm thấy trong họ một nhà cải cách.

Đối với các nhà kinh tế, chính sách là một sai lầm, nhưng là một sai lầm "thơm ngon", và chúng ta tận hưởng nó như thể ta đang đắm mình trong ly kem trái cây mát lịm hoặc một chuyện tình dại khờ, vẫy vùng trong hương vị quyến rũ và đầy nguy hiểm của chúng, nhưng lại không nhận ra mình đang ngập trong nguy hiểm và tỏ ra khinh bỉ các đồng nghiệp, những người rơi vào cám dỗ như thế. Chúng ta khẳng định chắc nịch rằng chính sách là thứ không đáng để chúng ta chú ý.

Mặc dù các nhà kinh tế học quan tâm đến tất cả mọi khía cạnh của các vấn đề, nhưng thực tế luôn có một số quan điểm mà chúng ta quan tâm nhất. Tư duy kinh tế tập trung vào tầm quan trọng của động cơ, lợi nhuận thương mại và sức mạnh của quyền sở hữu tài sản. Nó sủng ái cách tư duy rằng những thị trường hoàn hảo[17] sẽ đem lại kết quả đáng mơ ước và đề cao khả năng tạo ra kết quả đáng mơ ước thông qua việc cải thiện để thị trường hoàn hảo hơn.

Khi có quan điểm cho rằng chúng ta nên trợ cấp cho những ngành công nghiệp liên quan đến quân sự để đề phòng trường hợp chiến tranh xảy ra, thì ngay lập tức các nhà kinh tế học sẽ cảm thấy hoài nghi quan điểm này. Trong những điều kiện bình thường, các doanh nhân cũng có khả năng dự đoán nguy cơ chiến tranh chính xác như các quan chức chính phủ. Nếu xác suất xảy ra chiến tranh trong 5 năm là 1/3, điều đó có nghĩa là khả năng một nhà máy trở thành một nhà máy sản xuất xe tăng là 1/3, và đó quả là một công việc mang lại lợi nhuận. Thế thì tại sao triển vọng đó không tạo ra được động cơ đủ mạnh để khuyến khích các nhà máy tiếp tục hoạt động?

Dĩ nhiên những nhà máy như thế sẽ ít hơn khi nguy cơ xảy ra chiến tranh chỉ là 1/3 so với khi nó là 1/2, và tất nhiên đó là kết quả mà một chính phủ khôn ngoan sẽ lựa chọn. Việc

đầu tư sẽ chỉ hợp lý khi chúng ta chỉ dành một nguồn lực không đáng kể cho việc đề phòng một tình huống ít có khả năng xảy ra.

Tuy nhiên, động cơ về lợi nhuận của việc sản xuất xe tăng của các nhà máy chỉ có thể có được nếu chính phủ không làm theo tiền lệ và không áp đặt kiểm soát giá trong thời kỳ chiến tranh.[*] Đối với vấn đề về sự sẵn sàng phòng thủ quốc phòng, các vấn đề phát sinh không phải từ sự can thiệp *quá ít* vào thị trường (hình thức trợ cấp) mà là từ việc can thiệp *quá nhiều* (hình thức kiểm soát). Phương thức hữu hiệu nhất để tạo ra sự sẵn sàng quân sự đó là thay đổi chính sách về bảo đảm quyền tự do đối với việc kiểm soát giá cả.[+]

Khi các nhà phê bình chê bai chất lượng ô tô được sản xuất tại Mỹ, các nhà kinh tế học sẽ không hiểu tại sao các nhà phê bình lại phải làm ầm ĩ lên như thế. Trong ngành công nghiệp ô tô, chắc chắn sẽ có một *ai đó* giữ vị trí người chuyên sản xuất ô tô chất lượng thấp. Vậy thì tại sao đó lại không phải là người Mỹ?

Có nhiều thị trường ô tô khác nhau trên đồ thị giá cả/chất lượng. Không có thành công đặc biệt nào trên phía cao hơn của đồ thị cũng như không có sự xấu hổ nào trong thành công ở phần thấp của đồ thị. Tôi thà thành lập một chuỗi siêu thị Kmart[18] còn hơn là xây dựng một cửa hàng thời trang cao cấp chỉ với một đại lý bán lẻ.

Chất lượng không nhất thiết phải tương quan với lợi nhuận. Để có được chất lượng cao đòi hỏi phải có chi phí sản xuất cao. Một số người tiêu dùng muốn trả nhiều hơn để có được những sản phẩm có chất lượng cao hơn với chi phí sản xuất tốn kém hơn; nhưng cũng có những người chỉ muốn mua những sản phẩm rẻ tiền hơn – chi phí sản xuất thấp hơn nên giá thành cũng dễ chịu hơn. Dù bạn kinh doanh, phục vụ nhu cầu của khách hàng ở bất kỳ thị trường nào cũng đều vinh quang cả.

Nếu chất lượng xe ô tô của Mỹ thật sự thấp hơn so với xe ô tô của các đối tác Nhật Bản, thì tất nhiên nó cũng có những lý do nhất định. Một là việc mỗi loại hình sản xuất tập trung tại một khu vực nhất định đều đem lại lợi nhuận, không quan trọng sản xuất ở đâu, và rằng sự cố trong lịch sử đã đặt các nhà máy chất lượng thấp tập trung ở Mỹ. Thứ hai là người Mỹ sản xuất ô tô chất lượng thấp vì công nhân chất lượng cao của họ đều đã làm việc trong những ngành công nghiệp khác có năng suất cao hơn; chất lượng ô tô Mỹ cao hơn có thể đồng nghĩa với dịch vụ ngân hàng sẽ nghèo nàn hơn. Thứ ba là công nhân Mỹ, vốn giàu có hơn đối tác Nhật, có lý do để ngần ngại khi bỏ ra nhiều công sức như vậy mà chỉ nhận cùng một mức lương. Việc điều chỉnh ưu tiên của bạn để mang lại thu nhập tốt hơn không có gì bất thường hay đáng hổ thẹn cả.

Phản ứng thông thường trước những điều này là mọi người sẽ cho rằng các nhà sản xuất có thể hy sinh chất lượng và sử dụng chi phí thấp, nhưng các nhà sản xuất Mỹ hy sinh chất lượng *mà không* giảm chi phí: Sản xuất một chiếc xe ô tô Mỹ sang trọng mất cùng một khoảng thời gian để sản xuất một chiếc xe Nhật tương tự với chất lượng bảo trì tốt hơn. Có hai luận điểm phản bác điều này. Thứ nhất, thời gian làm việc không phản ánh chính xác tổng chi phí. Nếu một giờ lao động của một nhân viên ở Detroit đem lại sản lượng thấp hơn một nhân viên ở Tokyo, điều này có thể là vì có thể do Detroit khôn ngoan giảm chi phí

trong việc đào tạo hoặc lập ra các phương pháp phối hợp các mặt khác nhau của các hoạt động sản xuất. Thứ hai, thời gian làm việc được tính toán không phản ánh đúng số giờ làm thật sự. Nếu công nhân Detroit dành 15 phút mỗi giờ để uống cà phê thì chỉ còn ba phần tư thời gian được dành cho việc sản xuất xe như những đánh giá của các thống kê ngây thơ.[**]

Các nhà kinh tế học không bị tác động bởi những điệp khúc về sự thất vọng của mọi người vì họ nhận ra lợi nhuận từ thương mại. Một sản phẩm sản xuất từ Detroit; một sản phẩm khác từ Tokyo. Khi bạn mua một chiếc Ford Escort hay Lexus, xuất xứ của chiếc xe không phải là điều bạn quan tâm hàng đầu. Thương mại tách rời lựa chọn tiêu dùng và lựa chọn sản xuất. Chúng ta có thể sản xuất những chiếc xe rẻ tiền và lái những chiếc xe đắt tiền, nếu sản xuất xe rẻ mang lại nhiều lợi nhuận cho chúng ta.

Khi "Chương trình David Brinkley" dành cả tiếng đồng hồ thuyết trình về "vấn đề" mù chữ, thì câu hỏi đầu tiên mà nhà kinh tế học đặt ra là: Vấn đề nào? Dĩ nhiên, việc biết đọc, biết viết là điều quan trọng, nhưng điều đó không có nghĩa là chúng ta có rất ít những người không biết đọc, biết viết. Tri thức rất tốn kém và càng tốn kém hơn khi ta phổ cập nó đến những bộ phận dân chúng không muốn tiếp thu. Sẽ đến lúc chúng ta phải đưa ra quyết định rằng nguồn chi phí đổ vào chương trình xóa mù chữ nên được sử dụng vào mục đích khác thì tốt hơn.

Bạn sẽ nghĩ – hoặc ít nhất tôi sẽ nghĩ – nếu một nhà báo cho rằng một con số về vấn đề nào đó là sai, ông ta sẽ nên tự thấy nghĩa vụ đưa ra con số mà mình cho là đúng. Không vị khách mời nào của Brinkley, và không ai trong số những khách mời thường xuyên, thấy mình cần nói lên điều đó. Giả sử nếu họ đã nói với chúng ta về lượng phổ cập đọc viết mà họ cho là hợp lý, họ có thể tiếp tục cho chúng ta biết điều gì khiến họ nghĩ rằng chúng ta có quá ít chứ không phải quá nhiều những người không biết đọc biết viết.

Một nhà kinh tế học có thể nghiêng về việc áp dụng tiêu chí hiệu quả: Chúng ta nên khuyến khích việc phổ cập giáo dục cho đến khi chi phí bổ sung bắt đầu vượt quá lợi ích bổ sung. Một nhà báo có quyền phản đối quan điểm đó nhưng nếu làm vậy, anh ta buộc phải đưa ra một nhận định khác. Nếu hiệu quả là kim chỉ nam của chúng ta, thì khi đó chúng ta có thể luôn trông mong rằng thị trường đã cung cấp gần đủ tri thức rồi. Những người biết đọc hưởng gần như toàn bộ lợi ích, qua mức lương cao hơn và sự thỏa mãn về khả năng được học tập ở trình độ cao hơn cả George F. Will và Sam Donaldson. Những lợi ích đó mang lại những động lực vàng khiến họ tham gia bất kỳ chương trình nâng cao trình độ bản thân với chi phí hợp lý nào.

Bây giờ, lập luận đó dễ dàng bị bác bỏ theo nhiều hướng. Thông thường người ta sẽ tranh luận rằng những công dân có học vấn cao sẽ bỏ phiếu bầu cử khôn ngoan hơn (mặc dù tôi chưa đọc bất cứ nghiên cứu nào về điều này) và do đó đem lại lợi ích cho những người xung quanh nhiều hơn những gì họ đem lại cho bản thân. Hoặc họ cũng có thể tranh luận rằng những người mù chữ, do không biết chữ, không nhận thức được những khả năng có thể xảy ra trong cuộc sống và do đó thường có lựa chọn sai lầm mà chương trình xóa mù

chữ có thể khắc phục một cách hữu hiệu. Hoặc họ sẽ phản biện tằng có thể do chương trình phúc lợi xã hội khiến nhiều người không thiết nghĩ đến việc xóa mù chữ nữa.

Để điều tra xem liệu chúng ta có vấp phải vấn đề về phổ cập giáo dục hay không, ông Brinkley có lẽ nên bắt đầu bằng việc hỏi xem có bằng chứng nào chứng minh rằng những nhận định trên hoặc có thể là những đánh giá khác bóp méo đáng kể xu hướng tự nhiên của thị trường là tìm ra kết luận hiệu quả nhất hay không. Nếu quả thật có những bằng chứng đó, chúng ta cần phải có phương pháp chữa trị phi thị trường. Bây giờ là điểm then chốt của toàn bộ vấn đề: Làm thế nào để biết khi nào những phương pháp đó đi quá đà? Làm thế nào chúng ta đong đếm được những lợi ích của việc phổ cập giáo dục, làm thế nào chúng ta xác định chi phí cung cấp tri thức, và làm thế nào chúng ta xác định liệu mình đang có quá nhiều hay quá ít những người không biết đọc, biết viết? Nhóm của Brinkley đã hoàn toàn né tránh câu hỏi chủ đạo đó. Nếu họ là người có học, tri thức của họ dùng để làm gì?

Cứ bốn năm một lần, Phản hồi trước nhu cầu truyền thông về mạng truyền hình miễn phí cho các ứng cử viên tổng thống, các nhà kinh tế học nhận thấy rằng có hai đề xuất khá riêng biệt được ghép lại thành một. Đề xuất đầu tiên là mạng truyền hình nên dành nhiều thời gian hơn cho các thông điệp chính trị và ít thời gian hơn cho các lựa chọn khác. Đề xuất thứ hai là nên đánh thuế các mạng truyền hình nặng hơn.

Tiền thuế thu nhập có thể dùng để mua thời lượng phát sóng. Nếu một ứng cử viên tổng thống có thể mua trước thời lượng một tập của chương trình “Kết hôn và Có Con”, thì chi phí xã hội sẽ là khán giả bị mất đi một tập của chương trình “Kết hôn và Có Con”. Chí phí đó không đổi dù được chi trả bởi công chúng hoặc do chủ sở hữu mạng truyền hình. “Chúng ta nên mua gì với số tiền thuế của mình?” không hề giống với với câu hỏi “Ai phải nộp thuế?”

Tôi xin giải thích việc này bằng một cách khác. Giả sử chúng ta đồng ý thiết lập mạng lưới phát sóng cung cấp thời lượng miễn phí có giá trị tương đương một triệu đô-la, sau đó đánh thuế một triệu đô-la và sử dụng khoản đó vào quảng cáo cho chiến dịch tranh cử. Bây giờ, chúng ta thay đổi ý định và quyết định rằng chúng ta thà xem chương trình “Kết hôn và Có Con” còn hơn, hoặc vì chúng ta biết rằng kế hoạch quảng cáo của các ứng cử viên chẳng có chút thông tin nào hoặc vì tập phim tuần này rất hấp dẫn với tình tiết khi Al bỏ rơi Peg vì chú chó của gia đình. Lý do khiến chúng ta ưa chuộng chiến dịch quảng cáo hơn Al và Peg có thể đã thay đổi, nhưng dù lý do khiến chúng ta muốn đánh thuế mạng truyền thông một triệu đô-la có lẽ vẫn nguyên vẹn. Tại sao chúng ta lại muốn quyết định việc đánh thuế dựa trên một việc không liên quan chẳng hạn như chương trình chúng ta ưa chuộng?

Các nhà kinh tế học sửng sốt khi các nhà phê bình trên báo gợi ý rằng chính phủ liên bang, những người nắm trong tay số lượng bất động sản lớn nhất sau khủng hoảng tiền gửi và cho vay, chỉ nên bán ra một số lượng hạn chế để duy trì mức giá cao. Mức giá cao dồn thu nhập người dân vào túi của chính phủ. Nhưng chính phủ không bao giờ thiếu những cơ chế

để thực hiện những sự chuyển đổi trên. Vậy tại sao chính phủ lại áp dụng cơ chế mới với tác động chính là làm tồn đọng nguồn lực quý giá?

Các nhà kinh tế học rất nhạy cảm với hiệu quả của những khuyến khích ưu đãi. Khi Luật Quyền Công dân đánh thuế đối với những doanh nghiệp có 25 nhân viên trở lên, ta sẽ thấy rất nhiều doanh nghiệp thu nhỏ lại còn vừa đúng 24 người. Chúng ta rất nhạy cảm về vấn đề cân đối. Tại sao cùng một Luật Quyền Công dân cấm tôi phân biệt chủng tộc khi lựa chọn *nhân viên* nhưng lại cho phép tôi phân biệt chủng tộc khi chọn *người chủ*? Nếu tôi từ chối một lời mời làm việc, tôi có phải chứng minh rằng động cơ của tôi đối với việc đó không hề xuất phát từ sự phân biệt? Chúng ta cũng rất nhạy cảm với các lập luận. Tại sao tôi có quyền chọn vợ theo sắc tộc nhưng lại không được chọn thư ký theo cách tương tự?[***]

Các nhà kinh tế học nhạy cảm với tầm quan trọng của những hợp đồng có tính khả thi. Chính một nhà kinh tế học đã nói với tôi rằng ông thà sống trong một thế giới nơi quyền lực xuất phát từ nòng súng hơn là sống trong thế giới nơi quyền lực xuất phát từ cơ bắp. Ta có thể đồng ý nộp súng, nhưng không thể nộp nắm đấm được.

Các nhà kinh tế học rất nhạy cảm với những vấn đề nảy sinh khi người ta không thể gặt hái thành quả từ sức lao động của mình. Bạn có thể bỏ ra hàng năm trời để phát triển một nỗ lực cải tiến, để rồi chứng kiến nhu cầu dành cho sản phẩm của bạn tụt xuống đến con số không tròn trĩnh chỉ vì đối thủ cạnh tranh đã nhanh chân cải tiến một chút xíu từ thiết kế của chính bạn. Hậu quả là, bạn sẽ không sẵn sàng đầu tư ngần ấy năm công sức từ điểm khởi đầu, và cả thiết kế của bạn lẫn cải tiến của đối thủ đều không bao giờ được phát triển. Thật trớ trêu khi giải pháp có thể là trợ cấp cho nhà sáng chế ngay từ đầu để không có nguy cơ bị hẫng tay trên, hoặc đánh thuế nhà sáng chế, sao cho bạn có ít đối thủ lăm le bên mình hơn.

Có rất nhiều cách nẫng tay trên công sức của bạn. Tôi bị hấp dẫn bởi cách xây dựng thị trường giống như hồi kết của các bộ phim. Người xem mong muốn hai điều: họ muốn một kết thúc có hậu và bất ngờ. Có một vài chi tiết buồn trong đoạn kết vẫn là sự tối ưu nhằm duy trì mức độ hấp dẫn. Dù thế, phim có kết thúc không có hậu vẫn chỉ chiếm thiểu số.

Bản thân người giám đốc sản xuất phim có kết thúc không có hậu lại có nguy cơ bị lỗ ngắn hạn vì tin đồn bộ phim "không làm vừa lòng khán giả". Đúng là có những lợi ích dài hạn như người xem thường dễ tính đối với những bộ phim tiếp sau đó. Không may là thành quả lại rơi vào tay những giám đốc sản xuất phim khác, vì người xem phim thường chỉ nhớ rằng kẻ giết người *có* bắt kịp nữ anh hùng tại tầng hầm, mà không nhớ rằng những cảnh như vậy chỉ xảy ra trong những bộ phim của những đạo diễn nhất định. Chính vì thế, chẳng đạo diễn nào muốn chịu bỏ chi phí để rồi đối thủ lại được hưởng lợi.

Một giải pháp cho nhà làm phim là hiển thị tên họ thật nổi bật để người xem biết đến đạo diễn của bộ phim. Tuy nhiên, người xem có thể cố tình lơ là không để ý khi tên đạo diễn được chiếu trên màn hình.

Một đồng nghiệp của tôi tin rằng các công ty chở rác tốn rất nhiều tiền để xử lý những hạt xốp thường được sử dụng làm nguyên liệu đóng gói. Nếu đó là xe chở rác tư nhân (như những gì chúng ta có trong cộng đồng) thì chắc chắn các vấn đề xã hội như thế sẽ không nảy sinh. Công ty chở rác sẽ tính thêm tiền khi thu nhặt hạt xốp, và người ta sẽ chỉ vứt chúng khi thật cần thiết. (Họ cũng sẽ gây áp lực thích đáng để yêu cầu công ty vận chuyển tìm vật liệu đóng gói khác). Nhưng đồng nghiệp của tôi lại lập luận rằng giải pháp đó không thực tế vì bạn có thể dễ dàng giấu hạt xốp trong thùng rác và các công ty thu rác sẽ phải tốn rất nhiều chi phí nếu muốn phát hiện hành vi của bạn. Vì vậy, anh ta nghĩ cách tốt nhất giải quyết vấn đề là đánh thuế hạt xốp.

Tôi không chắc đó là giải pháp đúng đắn vì một số lý do. Thứ nhất, dường như công ty thu rác có thể thúc đẩy sự trung thực bằng cách kiểm tra xác suất hạt xốp trong thùng rác của bạn mỗi năm một lần và phạt 100 nghìn
đô-la nếu có vi phạm. Việc kiểm soát sẽ rẻ hơn và việc vi phạm cũng vì thế mà ít xảy ra hơn. Thứ hai, theo đề nghị của đồng nghiệp tôi, người dân sẽ phải trả hai lần chi phí bỏ rác – một lần cho thuế hạt xốp và một lần cho người thu rác – điều có thể dẫn tới kết quả là người ta quyết định xả rác *ít hơn* lượng rác tối đa mà người ta có thể xả. Đề nghị này có thể bị được thực hiện, với sự trợ cấp của chính phủ đối với các công ty thu rác, và và một phần thuế hạt xốp nếu bạn muốn.

Giống như mỗi chủ đề chúng tôi từng thảo luận, tôi và người đồng nghiệp đó đã đi đến kết luận khác nhau về hạt xốp. Nhưng chúng tôi lại có rất nhiều điểm chung. Chúng tôi thống nhất rằng nhận thức sai lầm về việc có quá nhiều hay quá ít hạt xốp đều tồn tại, và cả hai đều có thể rất tốn kém. Chúng tôi nhất trí rằng một thị trường hoạt động hoàn hảo sẽ mang lại kết quả tốt nhất có thể, và chúng tôi định nghĩa “tốt nhất có thể” bằng các tiêu chí về tính hiệu quả. Chúng tôi đồng ý rằng thị trường có thể thất bại khi một bên đối tác che giấu thông tin, hoặc khi hợp đồng không được thực thi. Tôi và đồng nghiệp chưa bao giờ bỏ phiếu cho cùng một ứng củ viên, nhưng tôi tin chắc rằng cốt lõi quan điểm của tôi giống với quan điểm của anh ấy hơn 99% những người có cùng ý kiến như tôi.

Chúng tôi đều tiếp cận thế giới quan với tư cách là nhà kinh tế, và khi từ bỏ tư cách đó, chúng tôi lại bị tính cách lôi kéo từ một khoa học thuần túy sang phân tích chính sách. Nhà kinh tế học nào dễ dãi với *phân tích* chính sách sẽ trở thành miếng mồi ngon cho những sai lầm quyến rũ và nguy hiểm của việc *thiết lập* chính sách. Trong mỗi bữa trưa, tôi và các đồng nghiệp đều tự sáng tạo ra một thế giới tốt đẹp hơn. Và chúng tôi thường sẽ sàng lọc xong các đề xuất trước khi món tráng miệng được dọn ra. Trong chương tới, tôi sẽ đề cập đến vài đề xuất khiêm tốn đó.

CHƯƠNG 15

MỘT VÀI ĐỀ XUẤT KHIÊM TỐN: NGÀY TÀN CỦA CHẾ ĐỘ LƯỠNG ĐẢNG

Khi lái xe dọc vùng Tây Bắc Washington, D.C., tôi không khỏi chú ý đến sự phồn thịnh của khu vực này. Ngồi kế bên tôi, Jim Kahn, tự hỏi làm thế nào thành phố này có thể tích lũy được ngần ấy của cải trong khi vốn nó được coi là khu vực không tạo ra nhiều sản phẩm. Tôi liền hấp tấp đưa ra câu trả lời cay độc: Đa phần của cải là do ăn trộm, một phần thông qua thuế trực tiếp và phần còn lại là thông qua đóng góp chính trị hình thành cánh tay thu tiền và mạng lưới bảo vệ rộng khắp.

Nhưng Jim nhanh hơn cả tôi khi thấy rằng theo lý thuyết kinh tế, lập luận của tôi chưa đủ giễu cợt. Trong thời kỳ mà sự cạnh tranh giữa các đảng phái, *tất* cả của cải bất chính thu được đều được sử dụng để mua các phiếu bầu của dân chúng. Nếu Đảng Cộng hòa cầm quyền, bỏ túi 100 tỷ đô-la mỗi năm, thì khi cầm quyền các đảng viên Dân chủ cũng có thể bắt chước y như vậy, *nhưng để dành* một tỷ mỗi năm để tặng cho các đại cử tri. Không nghi ngờ gì nữa, chiến lược này giúp họ mua được sự bỏ phiếu của các đại cử tri trong lần vận động tranh cử sau đó đồng thời vẫn bỏ túi được 99 tỷ đô-la. Nhưng sau đó, Đảng Cộng hòa sẽ trả đũa bằng cách tặng cho các cử tri 2 tỷ đô-la và chỉ bỏ túi 98 tỷ đô-la mỗi năm. Kinh nghiệm sự cạnh tranh cho chúng ta biết rằng cuộc giằng co này giữa hai đảng chỉ kết thúc khi lợi nhuận hoàn toàn không còn tồn tại.

Khi một ngành công nghiệp bị hai công ty siêu lợi nhuận chi phối, theo lý thuyết, nếu hai công ty này không cạnh tranh với nhau về giá cả thì điều tất yếu là họ sẽ cấu kết với nhau. Trong trường hợp của Đảng Dân chủ và Cộng hòa, sự thông đồng giữa hai đảng là hoàn toàn công khai. Đó gọi là chế độ lưỡng đảng.

Khi các nhà lập pháp của Đảng Cộng hòa và Dân chủ gặp nhau để "tiến tới thỏa hiệp", họ đang làm một việc mà có thể tống bất cứ doanh nghiệp tư nhân nào không nằm dưới sự quản lý của chính quyền vào tù. Chúng ta không cho phép Chủ tịch của hai hãng hàng không United Airlines và American Airlines thỏa hiệp về giá vé. Vậy tại sao chúng ta lại cho phép các nhà lãnh đạo chủ đạo và thứ yếu của Quốc hội tiến tới thỏa hiệp về chính sách thuế?

Adam Smith đã nhận định rằng: "Những người buôn bán cùng một sản phẩm ít khi gặp nhau, dù chỉ để vui chơi hay tiêu khiển, nhưng lại thường thông đồng với nhau để tạo ra sự vững mạnh trước cộng đồng, hoặc tìm ra phương kế tăng giá". Điều này chính là nền tảng cho sự ra đời của luật chống độc quyền nhằm ngăn chặn những âm mưu và phương kế như

vậy lộng hành. Khi Chủ tịch của United Airlines gặp Chủ tịch của American Airlines, chúng ta không cho phép ông ta đề nghị rằng: “Tôi sẽ không nẫng tay trên khách hàng trên tuyến bay từ Chicago đến Los Angeles miễn là ông cũng hứa sẽ không nẫng tay trên của tôi khách hàng trên tuyến bay từ New York đến Denver.” Tuy nhiên, ta lại cho phép lãnh đạo Đảng Cộng hòa đưa ra những lời mời chào Đảng Dân chủ kiểu như: “Tôi sẽ viện trợ nhà ở cho các cử tri ở thành thị của anh nếu anh hỗ trợ các chương trình nông nghiệp cho nông dân ở vùng của tôi”. Khi bạn giàu có nhờ điều hành một công ty hàng không, tôi đoán rằng đó là vì bạn có tài năng phi thường trong việc cung cấp dịch vụ hàng không. Khi người ta làm giàu bằng chính trị, tôi miễn cưỡng cho rằng họ có tài năng phi thường trong việc điều hành chính phủ. Nhưng kinh tế học lại đưa ra một cách giải thích khác cho vấn đề này: đó là do sự thiếu vắng của dự luật chống độc quyền chính trị.

Tôi cho rằng mọi thỏa hiệp chính trị – thực chất là tất cả cuộc thảo luận giữa các ứng cử viên hoặc các nhà quản lý của các bên cạnh tranh – phải hoàn toàn tuân theo quy định “chống độc quyền” của Clayton và Sherman trong việc điều chỉnh các hoạt động của doanh nghiệp tư nhân tại Mỹ. Tôi cho rằng luật chống độc quyền chính trị sẽ mang lại lợi ích cho các cử tri giống như những gì luật chống độc quyền kinh tế đem lại cho người tiêu dùng. Một khi sự phồn thịnh của vùng Tây Bắc Washington bị suy giảm do hệ quả cuộc chiến giá cả trong chính trị, các chính trị gia có thể bị buộc phải cạnh tranh bằng thực tài lãnh đạo của mình.

Hãy tưởng tượng bạn đã đính hôn và chuẩn bị cưới. Để giữ hôn ước, bạn từ chối những lời cầu hôn khác. Nhưng trong trường hợp xấu nhất, có thể bạn sẽ bị bỏ mặc lễ cưới. Khi đó, bạn có thể trông cậy vào pháp luật nếu lời hứa bị vi phạm?

Bạn bỏ phiếu trong một cuộc bầu cử tổng thống. Bạn bỏ qua các ứng cử viên khác và bầu cho một ứng viên vì lời tuyên bố của ông ta: “Nếu được bầu, tôi sẽ không ban hành thêm thuế mới”. Nếu ứng cử viên đó thắng cử và sau đó thông qua quyết định tăng thuế cao nhất từ trước đến nay, bạn sẽ cầu cứu ai?

Dĩ nhiên, bạn thề sẽ không bao giờ bỏ phiếu cho ứng cử viên đó nữa, cũng như bạn thề sẽ không bao giờ gặp lại người đã bỏ rơi bạn trong đám cưới kia nữa. Nhưng tại sao lời hứa đó không có hiệu lực trước pháp luật? Tại sao những cử tri bị phản bội không thể đâm đơn kiện ứng cử viên đã thất hứa với họ?

Kinh nghiệm của chúng tôi cho thấy các ứng cử viên có thể sẽ hoan nghênh việc áp dụng luật bảo đảm thực hiện lời hứa. Khả năng đưa ra những lời hứa ràng buộc về mặt pháp lý thường là sẽ đem đến cho mọi người cơ hội nhiều hơn là gánh nặng. Người ta sẽ cho bạn vay thế chấp để mua nhà bởi vì người ta biết bạn chịu sự ràng buộc pháp lý là phải trả khoản vay đó. Bạn sẽ không thể mua nhà trả góp nếu tòa án từ chối bảo đảm thực thi lời hứa của bạn.

Các nhà kinh tế học biết rằng trong nhiều trường hợp, chính phủ có thể được lợi nếu lời hứa của họ có hiệu lực pháp lý. Lý thuyết và cả thực tiễn đều cho thấy nếu lạm phát không

xảy ra như dự kiến, tổng sản lượng có thể sẽ sụt giảm. Nếu một chính phủ ngay từ đầu cam kết không theo đuổi các chính sách lạm phát, chính phủ đó có thể tránh được những kỳ vọng tốn kém.

Những gì đúng trong kinh doanh tư nhân cũng sẽ đúng trong chính trị. Chúng ta sẽ không bỏ phiếu cho ứng cử viên nếu ta nghi ngờ lời tuyên bố không-thu-thuế của họ; và tất nhiên ta sẽ tin tưởng vào lời tuyên thệ không-thu-thuế của ứng cử viên hơn nếu lời tuyên thệ đó mang giá trị pháp lý.

Đồng nghiệp của tôi là Alan Stockman cho rằng các ứng cử viên nên được phép đưa ra những lời hứa có hiệu lực pháp lý. Sẽ thật khinh xuất nếu chúng ta buộc các chính trị gia phải chịu trách nhiệm về tất cả các cam kết của họ khi trả lời các câu hỏi bất ngờ trong thời gian tranh cử. Do đó, chúng ta nên giới hạn các nội dung cam kết mà ứng cử viên tuyên bố là có hiệu lực pháp lý.

Bạn có thể phản bác rằng chúng ta không nên bắt ứng cử viên bám sát vào những chính sách mà có thể trong một số trường hợp nhất định, chúng thật sự không thích hợp. Chúng tôi xin trả lời rằng chúng tôi đã làm điều đó rồi. Sẽ có những trường hợp trong đó quyền tự do ngôn luận hay quyền xét xử của bồi thẩm đoàn hoặc việc phân chia quyền hạn có thể không khôn ngoan, nhưng chúng tôi đã sẵn sàng chấp nhận kết cục đó miễn là đảm bảo được những quyền tự do nhất định. Việc cho phép các chính trị gia đưa ra cam kết thực sự, sẽ gây nên tranh cãi về việc chúng ta cần thêm những những những cam kết quan trọng nào để khẳng định rằng việc từ bỏ tính linh hoạt là đúng.

Những lời cam kết của các chính trị gia cũng gần giống với việc sửa đổi Hiến pháp tạm thời, chúng chỉ có hiệu lực trong nhiệm kỳ của chính trị gia đó. Những cam kết đó chỉ có hiệu lực đối với một chính trị gia, chính vì thế, ví dụ khi một tổng thống đưa ra cam kết sẽ phủ quyết bất cứ đề nghị tăng thuế nào, thì cam kết đó của ông ta vẫn có thể sẽ bị phủ quyết bởi người khác. Những hạn chế của quyền lựa chọn chính sách có thể ít hạn chế hơn các điều khoản của hiến pháp Mỹ, rất nhiều trong số những điều khoản đó được đánh giá rất cao.

Ở đây còn rất nhiều vấn đề mà chúng ta cần sắp xếp lại. Nếu một tổng thống bội ước, không thực hiện cam kết về việc phủ quyết mọi đề nghị tăng thuế, liệu chúng ta có còn tin vào lời phản biện cũng như lời hứa tôn trọng cam kết ban đầu sau đó, và rồi tự động phủ quyết mọi dự luật thuế mới của ông ta? Hoặc liệu chúng ta có chấp nhận việc ông vi phạm lời hứa và sau đó buộc ông chịu trách nhiệm pháp lý thông qua việc tố tụng hay không? Chúng ta có nên lập điều khoản giải thoát, theo đó nếu một quan chức nhận ra rằng mình đã sai, có thể được giải thoát khỏi trách nhiệm pháp lý bằng cách từ chức?

Tôi hoàn toàn ủng hộ đề nghị của Stockman. Phần 10 Điều 1 của Hiến Pháp bảo vệ quyền cá nhân khi tham gia các hợp đồng luật có thể thi hành (enforceable contracts). Tại sao tại Mỹ chỉ các chính trị gia mới bị phủ nhận quyền tự do cơ bản đó?

Cơn ác mộng mà người Mỹ luôn phải đối mặt đó là: Các bị cáo sau khi được bảo lãnh lại gây ra những vụ giết người kinh hoàng trong khi chờ xét xử. Người thẩm phán ký quyết định thả bị bàn tán trong báo giới và đôi khi tại bàn bỏ phiếu. Các chính trị gia chê bai sự khoan dung của hệ thống tư pháp và đòi hỏi các tiêu chuẩn phê duyệt bảo lãnh khắt khe hơn.

Ở đây, ta có hai vấn đề cần giải quyết. Đầu tiên là quyết định nên làm thế nào khi cân bằng giữa an toàn cộng đồng và quyền lợi của bị cáo. Chúng ta cần hiểu rõ tính cách tù nhân như thế nào trước khi sẵn sàng chấp nhận rủi ro để giải phóng hắn ta trước ngày xét xử? Một người biết suy nghĩ sẽ khó có thể đưa ra một câu trả lời nhanh chóng. Thông thường, chúng ta xem xét và giải quyết những thỏa hiệp khó khăn đó trong khuôn khổ pháp lý.

Vấn đề thứ hai là khi cơ quan lập pháp đã thống nhất và đưa ra tiêu chuẩn cho việc bảo lãnh, điều đó có nghĩa là các thẩm phán phải tuân theo tiêu chuẩn đó. Chúng ta có thể giao việc này cho cơ quan giám sát, nhưng thông thường các cơ quan giám sát không hiểu rõ thông tin về các bị cáo bằng thẩm phán. Do đó, người ta không dám chắc rằng liệu các thẩm phán đã thật sự sử dụng tất cả thông tin trong khả năng của mình hay chưa.

Lý thuyết kinh tế dạy ta rằng khi chúng ta không thể giám sát người ra quyết định, ít nhất cũng cần thể hiện sự khuyến khích, động viên và cho họ thấy động lực để thực hiện công việc của mình. Các thẩm phán sẽ có được động lực để thực hiện đúng đắn công việc của mình khi họ phải chịu trách nhiệm trước những thiệt hại hình sự mà bị cáo do họ thả gây ra.

Trách nhiệm cá nhân ít nhất cũng sẽ tạo ra động lực đúng đắn trong hành động của các thẩm phán theo hướng: họ sẽ không muốn thả những bị cáo họ cho là nguy hiểm nhất. Nhưng vấn đề là khi phải chịu trách nhiệm cá nhân, họ sẽ lại không muốn thả *bất cứ* bị cáo nào nữa. Vì thế, tôi đề nghị rằng nên trao thưởng cho các thẩm phán dưới dạng tiền thưởng mỗi khi họ thả bị cáo một cách đúng đắn.

Việc thẩm phán sẽ thả nhiều hay ít bị cáo hơn phụ thuộc nhiều vào lượng tiền thưởng - điều đã được điều chỉnh để thể hiện nguyện vọng của cơ quan lập pháp. Sự hữu ích trong đề nghị của tôi không phải là nó tác động lên *số lượng* bị cáo được thả mà tác động lên *điều* mà căn cứ vào đó, các bị cáo sẽ được thả ra. Dù chúng ta muốn thả 1% hay 99% bị cáo, thì điều quan trọng là chúng ta không được phép chọn ngẫu nhiên các bị cáo để thả. Chúng ta muốn các thẩm phán phải suy nghĩ đến các khoản chi phí mà quyết định của họ có thể tạo ra, cũng như trách nhiệm cá nhân của bản thân họ.

Tôi không đề xuất nên nghiêm khắc hơn hay nên khoan hồng hơn đối với các bị cáo mà chỉ mong chúng ta hiểu được bản chất của sự thỏa hiệp. Điều hữu ích thứ hai trong đề nghị của tôi là đó là nó việc khuyến khích mọi người rõ ràng trong việc thả các bị cáo. Thông qua những tranh cãi về việc điều chỉnh mức tiền thưởng, các cơ quan lập pháp cần có chính kiến rõ ràng giữa những vấn đề cơ bản của sự an toàn của xã hội và sự tự do của các bị cáo. Thay vì che giấu quan điểm của mình, họ sẽ phải đối mặt với những người bỏ phiếu và bảo vệ

quan điểm của mình, và người bỏ phiếu có thể dựa vào đó để chấp nhận hoặc phản đối quan điểm đó.

Bạn có thể phản đối rằng không nên đơn giản hóa vấn đề phức tạp bằng cách yêu cầu các cơ quan lập pháp phải tự cam kết về một con số bị cáo được thả nhất định nào đó. Tôi xin đáp rằng thật ra họ đã cam kết về một con số rồi bởi trên thực tế, mạng lưới pháp luật hiện hành quyết định con số nhất định đó bằng cách lựa chọn một điểm nhất định trong thước đo sự tính nghiêm minh và sự khoan hồng. Không ai nói cho chúng ta biết điểm đó là điểm nào và con số đó là bao nhiêu. Tại sao người ta lại sự phức tạp của vấn đề để bào chữa cho những lựa chọn ngu ngốc trong quá khứ?

Đề nghị của tôi sẽ buộc các thẩm phán phải cẩn trọng hơn và các cơ quan lập pháp thẳng thắn hơn. Đó cũng chính là hai ưu điểm trong đề nghị của tôi và tôi cũng nhận thấy đề nghị đó không có nhược điểm gì, do đó chúng ta có thể thông qua đề xuất đó ngay lập tức.

Ví dụ, bạn mua một cuộn băng video phản cảm nhưng hoàn toàn hợp pháp. Sáu tháng sau, một luật mới về cấm mua bán băng đĩa phản cảm như vậy được ban hành. Khi đó, một công tố viên năng nổ sẽ truy tố bạn về vi phạm luật lệ.

Vấn đề rắc rối của bạn là hiến pháp không không có những quy định rõ ràng về những trường hợp như thế. Bạn có quyền được biết hậu quả hành động của mình khi bạn thực hiện điều đó. Do đó, Điều I trong hiến pháp tuyệt đối bảo vệ bạn trước những tố tụng có hiệu lực hồi tố như vậy. Bất cứ tòa án nào cũng sẽ ngay lập tức bỏ qua tố tụng của công tố viên năng nổ đó.

Bạn mua một tài sản với dòng cổ tức bị đánh thuế 25%. Sáu tháng sau, luật mới ban hành quy định tăng mức thuế của dòng cổ tức đó lên 35%. Một nhân viên của sở thuế nhiệt tình đến thu tiền thuế từ bạn.

Bạn đến tòa án thuế, lập luận rằng bạn có quyền được biết hậu quả của hành động mình ngay khi bạn thực hiện điều đó. Vì bạn đầu tư dưới thỏa thuận đóng thuế cổ tức 25%, nên bạn yêu cầu sẽ chỉ phải trả ngần ấy. Thẩm phán thấy rằng lập luận của bạn hợp lý và trả lại tiền cho bạn.

Tôi muốn biết liệu có sự khác biệt nào giữa hai trường hợp này. Trường hợp thứ nhất là bạn mua tài sản với nhận thức rằng mức thuế có thể thay đổi và trường hợp thứ hai là bạn mua băng video với nhận thức rằng luật hình sự có thể thay đổi. Vì vậy, tôi không chắc có sự khác biệt nào ở đây.

Sự khác biệt mà mọi người khó nhận thấy đó là việc tăng thuế bất ngờ là nhằm thu doanh thu cho chính phủ, trong khi việc tố tụng có hiệu lực hồi tố không phục vụ mục đích nào. Luật mới có thể ngăn chặn việc mua băng video bằng cách quy định những chế tài phạt cho những vi phạm trong tương lai. Sức răn đe của luật mới không phụ thuộc vào việc trừng phạt những người bất tuân trước đó.

Nhưng trên thực tế, việc truy tố có hiệu lực hồi tố *phục vụ* mục đích ngăn chặn những hành vi có thể trở thành tội hình sự trong tương lai. Những người đưa ra luật chống băng đĩa có lẽ rất vui khi doanh thu các hàng băng đĩa giảm mạnh ngay cả trước khi bộ luật mới ra đời.

Tôi hỏi ý kiến của một người bạn của tôi là giáo sư luật rằng liệu ông có giải thích được rõ nguyên lý triết học của việc không tán đồng những truy tố có hiệu lực hồi tố nhưng lại cho phép tăng mức thuế hay không. Ông nói với tôi rằng tôi đặt ra câu hỏi đó là vì tôi hiểu sai vấn đề: "Anh muốn phân biệt hai vấn đề này dựa trên lý thuyết pháp luật – nhưng vấn đề là không hề có lý thuyết pháp luật." Ông bảo tôi đừng phí thời gian moi móc tính nhất quán từ luật pháp.

Với thói quen của một luật sư, tôi bỏ ngoài tai những gì ông ấy nói. Tôi cảm thấy rằng lược bỏ Hiến pháp là điều khôn ngoan đồng thời luật về thuế cũng nên được nới lỏng. Nhưng tôi nghĩ chúng ta nên suy xét nghiêm túc xem cảm nhận đó của tôi có hợp lý hay không. Bất cứ lời phản biện nào cũng đều có thể có ảnh hưởng đến việc thi hành chính sách. Và nếu ta không xem xét nghiêm túc vấn đề, hệ quả của việc thi hành chính sách còn lớn hơn.

Thỉnh thoảng, tôi lại đọc được một bài tạp chí gợi ý rằng nên để chính nạn nhân trừng phạt kẻ đã gây ra tội với mình. Tôi nghĩ một hệ thống như thế sẽ thiên về hướng khoan hồng. Nạn nhân thường cảm thấy rằng dù làm thế nào thì mất mát của họ cũng không thể lấy lại được và cũng không cảm thấy thoải mái khi trừng phạt kẻ gây ra tội ác chỉ vì mục đích trả thù. Tất nhiên, họ cũng có thể cảm thấy căm ghét kẻ gây án đến mức không chấp nhận những hình phạt nhẹ nhàng chẳng hạn như bắt tội phạm lao động khổ sai nhưng vẫn trả lương cho hắn ta.

Nếu điều này được chấp nhận, nó sẽ làm giảm tính răn đe và việc phạm tội sẽ tăng lên. Tuy nhiên, vẫn có một giải pháp cho sự thiếu hoàn hảo của đề xuất này.

Tôi cho rằng nếu có tồn tại thị trường trong đó có các doanh nghiệp thực hiện dịch vụ trừng phạt tội phạm, khi đó người ta sẽ nhượng quyền xử phạt tội phạm cho các công ty nổi danh là không nương tay với tội phạm và thường xuyên quảng bá rằng họ đã thực hiện nhiều việc như vậy trước đó. Hợp đồng với công ty đó có thể mặc định là không thể thu hồi, để bọn tội phạm biết rằng chúng không có khả năng được người bị hại ân xá.

Có một lợi ích của hình thức nhượng quyền này là công ty xử phạt sẽ có động lực để buộc tù nhân làm việc năng suất hết sức có thể - sau đó, công ty sẽ được hưởng toàn bộ thành quả của các tù nhân này.

Tôi không đảm bảo hệ thống này sẽ mang lại sự công bằng tốt hơn hiện tại, mặc dù suy nghĩ thiên về hình thức nhượng quyền thị trường của tôi tán thành nó. *Tôi* khá chắc chắn rằng, *nếu* áp dụng đề xuất thông thường là cho phép nạn nhân thực hiện công lý, thì chúng ta cũng nên cho phép chuyển nhượng quyền trừng phạt.

Khi Jonathon Swift[19] chủ trương sử dụng các em bé như một nguồn thực phẩm, ông đặt tiêu đề bài luận của mình là “Một đề xuất khiêm tốn” và không có ý định xem xét nó nghiêm túc. Mặc dù các đề xuất trong chương này có vẻ lạc đề giống như nội dung bài luận của Swift không liên quan đến tiêu đề, nhưng tôi *rất* muốn chúng được xem xét nghiêm túc. Tăng cường cạnh tranh, hợp đồng có thể thi hành, ưu đãi thích hợp, chú ý đến tính nhất quán, và vận hành thị trường nói chung luôn tốt cho chúng ta, và tôi tin rằng chúng ta luôn cần tìm tòi những điều mới có thể áp dụng cho thị trường.

Không có gì trong lý thuyết kinh tế cho thấy hiện tại các tổ chức chính trị đã gần đạt được mức tối ưu, dù theo nghĩa nào đi nữa. Nếu các đề xuất chính sách tốt nhất nghe có vẻ kỳ lạ, thì đó có lẽ là do chúng ta chưa quen nhìn thấy các chính sách tốt bao giờ.

Mỗi đề xuất đều có những lỗ hổng riêng và không có gì có thể phủ nhận điều đó. Chúng ta cần có một số tiêu chuẩn nhất định để xác định sai sót của những đề xuất đó. Ban đầu, để có thể áp dụng các đề xuất mới, chúng ta cần rất nhiều phân tích. Nhưng cuối cùng, mọi người sẽ nhận ra rằng không gì có thể thay thế sự thử nghiệm liều lĩnh.

IV. THỊ TRƯỜNG VẬN HÀNH NHƯ THẾ NÀO

CHƯƠNG 16

TẠI SAO BỎNG NGÔ Ở RẠP CHIẾU PHIM ĐẮT HƠN BÌNH THƯỜNG VÀ TẠI SAO NHỮNG CÂU TRẢ LỜI ĐƯỢC COI LÀ HIỂN NHIÊN CÓ THỂ LẠI LÀ SAI

"**H**ọ *trả lương* để anh suy nghĩ về những thứ như thế sao?" Người bạn đồng hành ngồi kế bên tôi trên máy bay không hỏi thẳng thừng như thế, nhưng dù cố che giấu, thái độ của anh cũng cho thấy suy nghĩ đó. Anh ta muốn tiếp tục hỏi: "Anh thật sự là người duy nhất trên đất Mỹ không biết trả lời câu hỏi đó à? Hay là tất cả các nhà kinh tế học đều cứng nhắc như vậy?"

Tôi luôn lười suy nghĩ về những vấn đề có tính tuần hoàn của kinh tế học hiện tại, một vấn đề làm trăn trở các nhà kinh tế học học danh tiếng và nâng bước những sự nghiệp vĩ đại. Người bạn đồng hành của tôi có chút tò mò về các phương trình và sơ đồ tôi phác thảo trên giấy. Tôi có cảm giác tốt nhất là mình nên ba hoa về thuyết điện nguyên tử của hệ mặt trời, nhưng thay vào đó tôi lại chọn việc nói sự thật. Tôi đang tìm hiểu bí ẩn tại sao bỏng ngô tại rạp chiếu phim lại đắt đến thế.

Thật ra tôi không chắc chắn 100% rằng bỏng ngô lại *đắt* đến thế trong rạp chiếu phim. Tôi đoán là một bịch bỏng ngô trong rạp có mức giá là 3 đô-la, và chủ rạp phim sẽ thu được tiền lời rất lớn so với số vốn đáng kể mà họ bỏ ra. Có thể tôi suy nghĩ quá đơn giản; có thể các chủ rạp phim còn phải trả nhiều chi phí ẩn để điều hành những quầy bán hàng như thế này mà khán giả đến xem phim không nhận biết hết được. Mặc dù vậy, người ta vẫn chưa đưa ra được do rõ ràng tại sao giá bỏng ngô ở rạp chiếu phim lại cao hơn nhiều so với giá tại các cửa hàng bánh kẹo, nơi bạn có thể mua cùng một bịch bỏng ngô với giá chỉ bằng 1/3. Do đó, việc giả định rằng tiền lãi từ bỏng ngô tại các rạp chiếu phim là kếch xù và đi tìm lời giải thích cho vấn đề đó là một bài toán đáng để tìm hiểu.

Dĩ nhiên, người bạn đồng hành của tôi đã có câu trả lời cho vấn đề đó. Bỏng ngô đắt là vì, tại rạp chiếu phim, chủ rạp là người sở hữu độc quyền các quầy bán bỏng ngô. Nếu trên phố cũng chỉ có một cửa hàng bánh kẹo, và nếu đó là nơi duy nhất bạn có thể mua bỏng ngô

thì giá một gói bỏng ngô cũng sẽ là 3 đô-la. Khi bạn ở trong rạp chiếu phim, sự độc quyền bán bỏng ngô ở đó cũng giống như tại tiệm bánh kẹo duy nhất trên phố.

Như người bạn đồng hành rất muốn nói với tôi, bạn không cần đến kiến thức kinh tế để lý giải một câu chuyện đơn giản đến thế. Tôi cũng rất muốn nói với anh ta rằng - anh ta không phải là người duy nhất kiềm chế bản thân vì phép lịch sự - anh *không* cần bất cứ kiến thức kinh tế nào để hiểu ra logic của vấn đề. Bởi vì câu chuyện đó không hợp lý chút nào.

Khi bạn bước vào rạp chiếu phim, chủ rạp là người độc quyền trong rất nhiều thứ. Ví dụ, ông ta là nhà độc quyền trong việc cung cấp phòng vệ sinh. Vậy tại sao ông ta không bắt bạn phải trả giá độc quyền để sử dụng phòng vệ sinh? Tại sao lại không tính tiền để được đi từ rạp chiếu phim ra sảnh ngoài, từ sảnh ngoài vào sảnh trong, rồi qua hai cửa để vào phòng chiếu phim, và tính tiền cả ghế ngồi xem phim nữa?

Dĩ nhiên, câu trả lời là phí phòng vệ sinh sẽ khiến người xem phim cảm thấy phản cảm. Và khi đó, để giữ khách, chủ rạp buộc phải bán vé với giá rẻ hơn. Tất nhiên, số tiền thu được từ phòng vệ sinh sẽ bị thất thoát trong tiền bán vé với mức giá rẻ hơn và thế là mọi thứ coi như xôi hỏng bỏng không.

Đối với bỏng ngô cũng thế. Khi tôi đi xem phim và mua bỏng ngô, tôi không quan tâm đến việc trả 1 đô-la để mua bỏng ngô và 7 đô-la để mua vé xem phim hay 3 đô-la để mua bỏng ngô và 5 đô-la để mua vé xem phim. Vào cuối ngày, chủ rạp vẫn thu được 8 đô-la từ tôi dù dưới bất cứ cách tính tiền nào.

Cách tính này khiến ta nghĩ rằng chủ rạp muốn tính giá bỏng ngô thế nào cũng được. Nhưng nó bỏ qua một điều, và chính điều đó phản bác lại ý kiến cho rằng bỏng ngô nên rẻ và vé xem phim đắt: *Nếu bỏng ngô rẻ, tôi sẽ sẵn sàng mua hai gói thay vì một gói*. Điều đó tốt cho chủ rạp, bởi vì nếu tôi chịu trả 8 đô-la cho vé xem phim cộng một gói bỏng ngô, tôi có thể sẵn lòng trả 10 đô-la cho một vé xem phim cộng với *hai* gói bỏng ngô. Chủ rạp có thể tăng thêm hai đô-la vào giá xem phim và giảm giá bỏng ngô.

Hãy để tôi giải thích lại. Bỏng ngô càng rẻ, tôi sẽ càng mua nhiều. Tôi mua càng nhiều bỏng ngô thì tôi càng thích xem phim. Tôi càng thích xem phim thì tôi càng sẵn lòng trả tiền để xem phim ở rạp (tính cả tiền vé cộng bỏng ngô). Tôi càng sẵn lòng trả tiền để xem phim ở rạp, chủ rạp càng kiếm được nhiều lợi nhuận.

Với một vài lập luận như thế, không khó để thiết lập quan điểm rằng chiến lược tốt nhất cho chủ rạp là bán bỏng ngô bằng với chi phí sản xuất, *không kiếm đồng lời nào hết*. Điều này sẽ khiến tôi mua nhiều bỏng ngô hơn, khiến tôi vui vẻ và khiến tôi sẵn lòng trả giá cao ngất ngưởng để mua vé xem phim.

Điều này khiến tôi quay trở lại câu hỏi: Tại sao bỏng ngô ở rạp chiếu phim lại đắt đến vậy?

Dĩ nhiên, câu trả lời có thể là vì chủ rạp không hiểu nhiều về kinh tế học để nhận ra rằng chiến lược định giá của ông chưa tối ưu. Nhưng cũng có thể cá cược rằng các chủ rạp hiểu rõ về cách vận hành một rạp chiếu phim để sinh lời hơn các nhà kinh tế học học. Do đó câu hỏi thích hợp sẽ là: Các chủ rạp chiếu phim biết rõ điều gì về cách định giá bỏng ngô mà tôi không đề cập đến trong phân tích của mình?

Tôi tin rằng ông ta biết điều này: có *một số khán giả xem phim thích bỏng ngô hơn những người khác*. Bỏng ngô rẻ sẽ thu hút những người thích bỏng ngô và khiến họ sẵn lòng trả tiền vé xem phim cao. Nhưng thu được lợi từ những người sẵn lòng trả tiền vé cao chỉ vì thích bỏng ngô này, chủ rạp cần tăng giá vé cao đến mức những có thể đẩy những người đến rạp chỉ vì thích xem phim đi. Nếu có nhiều người không thích bỏng ngô đến xem phim, chiến lược kinh doanh này có thể đem lại kết quả trái ngược với mong đợi.

Trực giác tỉnh táo của người bạn đồng hành của tôi lại hoàn toàn ngược lại, mục đích bán bỏng ngô đắt *không* phải là để moi được thật nhiều tiền từ khách hàng. Nếu chỉ vì mục đích đó, các chủ ngân hàng có thể thay đổi chính sách, bán bỏng ngô rẻ và vé xem phim đắt. Thực ra, mục đích bán bỏng ngô với giá cao là để thu những khoản doanh thu *khác nhau* từ những đối tượng khách hàng *khác nhau*. Những người thích bỏng ngô sẽ trả nhiều tiền hơn cho sở thích của họ.

Thực chất, giá bỏng ngô cao *chỉ* hợp lý nếu người thích bỏng ngô thật sự chịu bỏ nhiều tiền hơn những người khác cho buổi tối của mình tại rạp chiếu phim. Nếu mọi việc không diễn ra như vậy, và những người mê phim nhưng không mê bỏng ngô sẵn sàng trả 15 đô-la cho vé xem phim, thì tốt hơn hết chủ rạp nên giảm giá bỏng ngô và tăng giá vé. Như thế, mọi khán giả đều có động lực để mua vé với giá cao – một số người vào rạp là để xem phim, và một số người chỉ để thưởng thức bỏng ngô. Thậm chí, tốt hơn hết ta nên bán bỏng ngô *thấp* hơn giá gốc. Giá vé nên tăng lên 15 đô-la để khai thác triệt để người mê phim; nhưng với mức giá này, người mê bỏng ngô cần lý do đặc biệt để đến rạp chiếu phim.

Mục tiêu của chủ rạp không phải là đưa ra một mức giá cao đồng loạt mà là mức giá phù hợp với từng khán giả. Khi bạn mua ô tô, người bán thường hỏi: "Bạn muốn loại xe tầm giá bao nhiêu?" (Bản thân tôi luôn trả lời "0.") Cái anh ta thật sự muốn hỏi là: "Bạn *sẵn sàng* trả mức giá *cao nhất* là bao nhiêu?" hay theo cách nói của nhà kinh tế: "Mức giá cao nhất bạn có thể trả là bao nhiêu?" Nếu anh ta có được câu trả lời thật lòng từ khách hàng, anh sẽ tính giá cho khách dựa trên mức đó. Nhưng nếu không, anh ta sẽ hỏi han bạn về những loại xe khác bạn đang tìm kiếm, nghề nghiệp và số lượng thành viên trong gia đình bạn nhằm ước tính mức giá cao nhất bạn có thể trả. Và rồi anh ta sẽ cố gắng hết sức để bán hàng cho bạn.

Đối với một người bán hàng, thiên đường là khi các khách hàng sẽ trả đúng mức giá mà họ đưa ra từ đầu và không kém một xu. Nhưng trên thực tế, người bán sẽ đưa ra một mức giá cao hơn trung bình một chút cho những người sẵn sàng trả nhiều tiền và thấp hơn mức trung bình một chút để phòng trường hợp khách hàng sẽ bỏ đi.

Tôi vừa mới mua xe và được hưởng thêm dịch vụ kèm theo một đuôi cá sau với mức giá mà tôi tin rằng cao hơn giá gốc rất nhiều. Nếu mọi người đều lấy đuôi cá sau thì sẽ không có

vấn đề gì. Vấn đề là liệu bạn sẽ 20 nghìn đô-la cho chiếc xe và 3 nghìn đô-la cho chiếc đuôi cá sau hay 22 nghìn đô-la cho chiếc xe và 1.000 đô-la cho chiếc đuôi cá sau. Nhưng nếu nhà sản xuất tin rằng những người thích chiếc đuôi cá sau xe sẽ sẵn sàng trả 23 nghìn đô-la cho chiếc xe mà hầu hết mọi người nghĩ rằng nó chỉ đáng giá 20 nghìn đô-la, thì có thể chiến lược giá cả của họ là hợp lý.

Xu hướng thời trang cũng như thị hiếu của người tiêu dùng thay đổi theo thời gian, và có thể đến một lúc nào đó, những người có thu nhập thấp sẽ thích các đuôi cá sau xe và người thu nhập cao thì lại không. Nếu có một lúc nào như thế, tôi mong rằng chiếc đuôi cá sau sẽ được bán với giá *âm*: 20 nghìn đô-la cho một chiếc xe, 18 nghìn đô nếu mua kèm chiếc đuôi cá. Giống như bỏng ngô tại rạp chiếu phim, chiếc đuôi cá giúp người bán đưa ra được giá thích hợp cho từng khách hàng.

Rạp chiếu phim thuộc ngành kinh doanh không phải chỉ để chiếu phim hay chỉ để bán bỏng ngô mà bao gồm cả hai lựa chọn trên cho khách hàng. Giống như bất kỳ người bán hàng nào, chủ rạp muốn tính giá cao nhất cho những ai sẵn sàng trả. Mức giá vé rẻ và bỏng ngô đắt, chủ rạp sẽ thu được nhiều tiền từ những người ăn nhiều bỏng ngô. Cách thức kinh doanh này có hiệu quả – nhưng chỉ vì những người sẵng sàng trả giá cao cũng chính là những người thích ăn bỏng ngô. Nếu những người thích ăn bỏng ngô lại thuộc nhóm thu nhập thấp, những người cần lý do đặc biệt để đến rạp chiếu phim, khi đó lẽ ra bỏng ngô phải nên được phát miễn phí và bạn sẽ được giảm giá nếu đồng ý ăn ít nhất một gói bỏng ngô.

Khi bạn mua một máy ảnh Polaroid hoặc một vé vào cửa công viên Disneyland, điều đó có nghĩa là bạn mới chỉ bắt đầu cho “hành trình” chi tiêu của mình mà thôi. Để hưởng lợi từ việc chi tiêu ban đầu, bạn phải mua thêm phim Polaroid hoặc vé tham gia các trò chơi tại Disneyland.[*] Nếu mọi khách hàng đều giống nhau, người bán sẽ cung cấp phim hoặc vé trò chơi ở mức giá có thể tối đa hóa lợi nhuận từ máy ảnh hoặc vé vào cổng. Lý do duy nhất khiến phim Polaroid đắt là do một số khách hàng sẵn lòng trả nhiều hơn những người khác. Bán phim giá cao sẽ giúp hãng này kiếm lợi nhuận nhiều hơn từ những khách hàng “nặng ký”, và Polaroid hiểu rằng khách hàng “nặng ký” nhất sẽ chi nhiều nhất.

Tại sao siêu thị cho đăng phiếu giảm giá trên báo? Hiển nhiên người bạn đồng hành của tôi trên máy bay sẽ đưa ra lời giải thích như sau: Để thu hút khách hàng bằng cơ hội khuyến mãi. Nhưng tại sao một phiếu giảm 50 xu cho một chai nước tẩy lại hấp dẫn hơn một mẫu quảng cáo giá nước tẩy giảm 50 xu một chai? Lời giải thích “hiển nhiên” ở đây hóa ra lại thành sai.

Phiếu giảm giá *không* được sử dụng để thu hút khách hàng nói chung mà là để thu hút một *lớp đối tượng* khách hàng nhất định - cụ thể là những người sẽ mua hàng ở nơi không có chương trình giảm giá. Phiếu giảm giá chỉ phát huy tác dụng khi ở trong tay đúng đối tượng: Nhất định đó là trường hợp của những người thu thập phiếu giảm giá, họ sẽ nhạy cảm về giá cả hơn. Hầu hết các nhà kinh tế học tin rằng mối liên quan nằm ở chỗ một số

người có nhiều thời gian rảnh rỗi hơn những người khác. Những người này *vừa* dễ là người thích thu thập phiếu giảm giá *vừa* sẽ là những người săn hàng khuyến mãi. Mối liên quan đó hoàn toàn đúng, nhưng một người thu thập phiếu giảm giá sẽ có nhiều khả năng bỏ đi hơn một người không thu thập phiếu giảm giá nếu giá cả không hợp lý.

Cũng nên nhấn mạnh rằng phiếu khuyến mãi sẽ mất giá trị nếu tất cả mọi người đều thu thập phiếu.

Có một số nhóm, như sinh viên hoặc người cao tuổi, rất nhạy cảm với giá cả. Trong những trường hợp như vậy, người bán thường đưa ra khuyến mãi trực tiếp cho nhóm người này. Tuy nhiên, có một nhận xét cho rằng việc khuyến mãi cho người già - những người thường sống khá sung túc, là một điều kỳ lạ. Lời nhận xét bỏ qua trường hợp là sự nhạy cảm với giá cả không phải là một hàm số duy nhất của thu nhập. Hầu hết người già đã là những người đã nghỉ hưu và có nhiều thời gian để tìm kiếm hàng khuyến mãi còn con cái của họ, mặc dù không sung túc bằng, lại thường bận rộn và sẵn sàng trả nhiều tiền hơn để tiết kiệm thời gian.

Bạn mua cuốn sách này bìa cứng hay bìa mềm? Có thể bạn sẽ ngạc nhiên khi biết rằng giá thành sản xuất hai loại bìa gần như bằng nhau. Bằng cách tính giá bìa cứng cao hơn, người bán đã tính giá thành khác nhau cho các lớp khách hàng khác nhau. Như trong những ví dụ trên, chiến lược chỉ thành công khi những người mua sách bìa mềm là những người muốn tiết kiệm chi phí cho cuốn sách họ mua. Vấn đề chỉ là những người yêu sách nhất định sẽ mua bìa cứng vì họ muốn giữ sách lâu hơn.

Một số nhà kinh tế học có thói quen thu thập chứng cứ về sự khác biệt giá cả. (*Phân biệt giá cả* là thuật ngữ kinh tế để chỉ việc bán một sản phẩm với giá khác nhau.) Các hãng hàng không tính giá khác nhau tùy thuộc vào việc bạn có ở qua đêm ngày thứ Bảy hay không, khách sạn tính giá khác nhau phụ thuộc vào việc bạn có đặt phòng trước hay không, các văn phòng cho thuê xe tính giá khác nhau tùy thuộc vào việc bạn có là khách quen hay không, bác sĩ tính giá khác nhau tùy theo tình trạng thu nhập và bảo hiểm của bạn, và trường đại học tính giá khác nhau tùy theo điểm số và thu nhập gia đình bạn. Bất cứ quà tặng khuyến mãi nào mà chỉ dành cho một nhóm khách hàng (chẳng hạn như tem thương mại hay vận chuyển miễn phí) đều có thể là một hình thức phân biệt giá cả, giống như chính sách "10 xu một miếng, 3 miếng 25 xu." Xăng pha chì bán được ít hơn xăng không chì mặc dù cả hai gần bằng giá nhau, và hai mức giá khác nhau cho món xà lách tùy thuộc vào việc bạn gọi một cả một bữa ăn hay chỉ món sà lách. Tóm lại, sự phân biệt giá cả rất phổ biến.

Tuy nhiên, vẫn có những lý do về mặt lý thuyết để tin rằng việc khác biệt giá cả không phải là điều phổ biến, và có những ẩn số nằm trong đó. Để đánh giá vấn đề, hãy cùng quay trở lại với các bộ phim.

Tôi đã tranh luận rằng một gói bỏng ngô giá 3 đô-la chỉ hợp lý khi nó cũng nằm trong trường hợp phân biệt giá cả. Người thích bỏng ngô thích đi xem phim sẽ bị các chủ rạp tính

giá cao hơn. Nhưng nếu như vậy, tại sao người yêu thích bỏng ngô lại không đơn giản là tới một rạp chiếu phim khác?

Giả sử người bạn đồng hành của tôi trên máy bay không phản đối chuyện này; anh ấy sẽ bảo rằng đến nơi khác không phải là giải pháp bởi vì ở đâu cũng thế. Nhưng thật khó để hiểu cách tính tiền như vậy có thể duy trì được. Theo lập luận của anh ấy, mỗi rạp chiếu phim đều thu được rất nhiều lợi nhuận từ bỏng ngô. Một rạp hát bán 2,5 đô-la thay vì 3 đô-la một gói bỏng ngô sẽ thu hút được nhiều hơn người thích bỏng ngô đến rạp và do đó lại bù lại được số tiền mất đi do giảm giá bán bỏng ngô. Những rạp khác mất khách sẽ buộc phải giảm giá bỏng ngô. Vậy tại sao ta không thấy chiến tranh giá bán bỏng ngô nổ ra?

Vì những rạp chiếu phim hiện tại không đủ khả năng để cạnh tranh giảm giá, và vì lợi nhuận lớn từ bỏng ngô nên nhiều rạp hát sẽ mọc lên. Những rạp mới sẽ đưa ra mức giá khuyến mãi và cuộc chiến giá cả sẽ bắt đầu.

Do đó, sự phân biệt giá cả cần thêm một yếu tố. Việc phân biệt giá cả chỉ có hiệu quả khi người bán có được sự độc quyền về sản phẩm của mình. (Chủ rạp cần có độc quyền trong lĩnh vực kinh doanh *rạp chiếu phim*, không chỉ trong thị trường bỏng ngô, để thực hiện chính sách phân biệt giá cả.) Nếu cửa hàng tạp hóa của Wegman có thể giảm 50 xu một chai nước tẩy cho những người thu thập phiếu khuyến mãi mà vẫn có lời, thì cửa hàng cũng có thể giảm giá cho tất cả mọi người. Nếu đối thủ của Wegman, Tops, quảng cáo rằng "khách hàng có thể mua mọi sản phẩm của chúng tôi với mức giá thấp hơn 10 xu so với ở cửa hàng Wegman mà không cần phiếu giảm giá", họ có thể dành hết những khách hàng không săn lùng khuyến mãi của Wegman và thu được nhiều hơn 40 xu so với Wegman cho mỗi lượt bán. Để dành lại khách hàng cao cấp không thu thập phiếu giảm giá, Wegman buộc phải giảm 20 xu trên mỗi mặt hàng. Top lại tiếp tục giảm giá thấp hơn. Nếu thật sự có sự cạnh tranh về giá cả, quá trình này phải tiếp tục cho đến khi tất cả khách hàng dù mua ở đâu cũng sẽ chỉ phải trả một mức giá như nhau.

Một ví dụ về ngành công nghiệp cạnh tranh hoàn hảo thường dùng trong sách vở là trồng lúa mì. Không người trồng lúa mì nào có thể điều khiển thị trường cũng như không ai có thể chiếm lĩnh phần lớn thị phần của ngành. Đây chính là lý do vì sao người trồng lúa mì không giảm giá cho người cao tuổi. Nếu mọi nhà nông đều tính 1 đô-la một giạ lúa mì cho người cao tuổi và 2 đô-la cho những người khác, tôi sẽ mở một trang trại lúa mì và bán 1,9 đô-la một giạ lúa mì cho tất cả mọi người. Cho những nông trại khác bán cho khách hàng cao tuổi, tôi sẽ dành hết những nhóm khách còn lại.

Khách hàng cao tuổi không được giảm giá lúa mì là vì xung quanh họ có quá nhiều kẻ cơ hội như tôi. Phân biệt giá cả chỉ có thể thành công khi không có sự cạnh tranh nào.

Nếu phân biệt giá cả chỉ khả thi đối với kinh doanh độc quyền, và nếu nó quá thông dụng như nhiều ví dụ nói trên, thì điều đó có nghĩa là kinh doanh độc quyền có ở khắp mọi nơi. Nhưng hầu hết các nhà kinh tế học – bao gồm cả bạn bè của tôi – đều không tin vào kết luận đó.

Từ sự hoài nghi đó, người ta thử nghiệm một trò chơi mới, trong đó người ta sẽ đi tìm những ví dụ về phân biệt giá cả và phản biện chúng. Mục đích của trò chơi là để tranh luận một cách thuyết phục rằng một sản phẩm được bán ở hai giá khác nhau thì không còn là một sản phẩm mà trở thành hai sản phẩm hoàn toàn khác biệt. Nếu muốn bán sản phẩm ở hai giá khác nhau đòi hỏi người kinh doanh phải có sự độc quyền về sản phẩm đó, nhưng nếu chúng được coi là hai sản phẩm thì nếu được bán ở hai giá khác nhau cũng là chuyện bình thường.

Có rất nhiều trường hợp rất đơn giản. Món xà lách sẽ đắt hơn nếu bạn không mua nguyên một bữa ăn. Nhưng những người không mua nguyên một bữa ăn lại thường mua nhiều xà lách hơn. Món xà lách có hai loại giá, nhưng giá mỗi cây đậu xanh và miếng cà rốt trong các hai món đó là như nhau. Vì thế ở đây không có sự phân biệt giá cả.

Cũng có một số ví dụ khác khó hơn một chút. Bác sĩ tính chi phí chữa bệnh đối với bệnh nhân giàu có cao hơn bệnh nhân nghèo. Đây có phải là sự phân biệt giá cả hay không? Câu trả lời là có. Nhưng có lẽ bệnh nhân giàu có cũng thường đòi hỏi nhiều thời gian của bác sĩ hơn, đòi hỏi phục vụ bất cứ thời điểm nào và thường kiện bác sĩ khi có sai sót xảy ra. Nếu vậy thì rõ ràng bệnh nhân giàu có thật sự mua một mức dịch vụ hoàn toàn khác so với bệnh nhân nghèo, và không có gì ngạc nhiên khi dịch vụ tốt hơn thì sẽ có mức phí cao hơn.

Còn những phiếu giảm giá ở siêu thị thì sao? Trường hợp phân biệt giá cả thường xảy ra là người thu thập phiếu khuyến mãi sẽ phá giá vì họ có nhiều thời gian rảnh hơn để lùng hàng giảm giá. Khi tôi viết một cuốn sách dạy về lý thuyết kinh tế cho các trường đại học, tôi đã dẫn ra ví dụ này vào. Một nhà nghiên cứu đã đề nghị tôi đưa ra một ví dụ hấp dẫn hơn: Vì người sưu tầm phiếu giảm giá có nhiều thời gian rảnh, họ có khuynh hướng mua hàng vào ban ngày, khi cửa hàng vắng khách và quầy tính tiền vắng người. Người ít săn lùng hàng khuyến mãi thường mua hàng trên đường về nhà sau giờ làm việc, khi có nhiều người xếp hàng và tất cả mọi người đều đang căng thẳng, mệt mỏi, dễ nổi nóng. Do đó, cửa hàng sẽ phải tốn nhiều chi phí để phục vụ những người đó hơn những người sưu tầm phiếu giảm giá. Họ trả nhiều hơn không vì sự phân biệt giá cả mà là vì họ mua hàng tại những thời điểm không thuận tiện cho cửa hàng.

Tôi hoan nghênh tinh thần của câu chuyện này, mặc dù tôi không tin là nó đúng. Nếu cửa hàng tạp hóa thật sự muốn tính thêm chi phí cho những ai mua hàng trong khoảng thời gian 5-7 giờ chiều, tôi cảm thấy họ chỉ cần thêm phí phụ trội cho mọi mặt hàng mua ở thời điểm đó. Mặt khác, tôi cũng cảm thấy không thoải mái với sự phân biệt giá cả vì nó ẩn chứa một cấp độ độc quyền mà tôi vẫn chưa tìm ra chứng cớ để chứng minh.

Xăng pha chì và xăng không pha chì cũng gần giống nhau từ cách nhìn của nhà sản xuất bởi vì giá gốc của chúng gần bằng nhau. Dù vậy chúng được bán với hai giá khác xa nhau. Tại sao đây lại có thể được coi là sự phân biệt giá cả, điều đòi hỏi sự độc quyền, trong khi có đến ba trạm xăng trong một giao lộ?

Nhà kinh tế học John Lott va Russell Roberts gần đây đã đưa ra câu trả lời khéo léo khi họ nhận thấy rằng xăng pha chì thường sử dụng cho xe cũ với thùng xăng to hơn. Khi bán

30 galông xăng pha chì, người quản lý trạm cần ghi lại một phiếu bán hàng, viết lên giấy thẻ tín dụng, và sau đó mới đổ xăng. Để bán được 30 galông xăng không pha chì, anh ta phải ghi lại trong hai đến ba quyển sổ, lặp lại hai hoặc ba lần. Các mức giá khác nhau – kết quả của chi phí bán lẻ khác nhau - không góp phần tạo nên sự phân biệt giá cả và các mức giá đó hoàn toàn có thể được duy trì trong thị trường cạnh tranh.

Trong chuyến đi New York gần đây, tôi đến thăm Taos Pueblo, một làng của người da đỏ chào đón và rất hiếu khách đối với khách du lịch. Vé vào cổng là 5 đô-la một xe ô tô và thêm 5 đô-la cho một máy chụp hình. Bạn mang máy ảnh càng nhiều, bạn phải trả càng nhiều. Vậy liệu dây có phải là sự phân biệt giá cả không? Có thể, vì những người mang nhiều máy ảnh thường háo hức không bỏ sót điểm tham quan nào. Mặt khác, khách tham quan có máy ảnh sẽ thường đến nhiều nơi, tìm hiểu các chi tiết nhiều hơn. Những khách hàng tìm hiểu nhiều điều như thế thường được coi là đòi hỏi nhiều sự hiếu khách hơn và do đó sẽ phải trả nhiều hơn vì điều đó.

Các hãng taxi đôi khi cũng tính mức giá khác cho các cặp đôi đi cùng nhau và giá cao hơn cho hai người không quen biết nhau có cùng điểm đến. Nếu ủng hộ sự phân biệt giá cả này, chúng ta sẽ cho rằng cặp đôi thường dễ lựa chọn các phương tiện khác hơn hai người lạ đi cùng nhau. Có thể người đi theo cặp thích phiêu lưu hơn, hoặc họ thường là những người dân bản địa và hiểu rõ về lựa chọn của họ. Nếu phản đối rằng đây không phải là sự phân biệt giá cả, ta sẽ cho rằng việc phục vụ hai người xa lạ đi cùng nhau hoàn toàn tốn kém hơn một cặp đôi. Đối với vấn đề này, tôi chưa có có lập luận nào thỏa đáng, nhưng tôi sẽ tìm hiểu thêm.

Và cuối cùng lại một lần nữa, tại sao bỏng ngô đắt đến thế trong rạp chiếu phim? Nếu đó là sự phân biệt giá cả, vậy thì sự kinh doanh độc quyền nằm ở đâu trong đó? Rạp chiếu phim có thể nắm chút độc quyền, ít nhất là khi một số rạp chiếu khai trương những bộ phim được yêu thích. Nhưng điều này vẫn chưa giải thích được vì sao giá bỏng ngô cao là chuyện bình thường.[**]

Hai nhà kinh tế học Luis Locay và Alvaro Rodriguez gần đây đã đưa ra một câu trả lời xuất sắc cho câu hỏi kinh điển này, và tôi nghĩ nó khá hợp lý. Chúng ta đi xem phim theo nhóm. Người thích bỏng ngô thường đi với những người không mê bỏng ngô. Lập luận thông thường sẽ cho rằng nếu bạn có sự phân biệt giá cả đối với những người người thích bỏng ngô, chắc chắn bạn sẽ đánh mất họ cho những rạp chiếu khác. Câu trả lời của Locat và Rodriguez là những người thích bỏng ngô không thể bỏ đi rạp khác bởi vì họ sẽ phải tách ra khỏi nhóm của họ. Nếu rạp khác bán bỏng ngô rẻ nhưng giá vé cao, những người không mê bỏng ngô sẽ không rời khỏi rạp chiếu phim của bạn. Locay và Rodiguez xây dựng một lập luận hoàn thiện dựa trên những ví dụ thuyết phục về cách thức các nhóm ra quyết định, chủ rạp có một mức độ độc quyền đối với người thích bỏng ngô khi họ đi với những người không mê bỏng ngô, và có thể dựa trên điều đó để tính giá bỏng ngô cao.

Tôi thích câu chuyện đó, nhưng nó vẫn còn có nhiều lỗ hổng. Câu chuyện đó vẫn chưa cho tôi biết tại sao những người thích bỏng ngô không đưa ra thỏa thuận với bạn của họ: Chúng ta hãy đến nơi bán bỏng ngô rẻ, và thỉnh thoảng, mình sẽ trả tiền vé cho các bạn.

Có nhiều những ví dụ khác khiến tôi phải suy nghĩ nhiều hơn. Những nhà hàng ở Canada gần biên giới với Mỹ đôi khi chấp nhận tiền Mỹ với tỷ giá đổi tiền cao hơn tỷ giá thị trường. Đây là một trường hợp phân biệt giá cả có lợi cho người Mỹ. Thật thế ư? Nếu đúng như vậy, tại sao người Mỹ lại nhạy cảm về giá cả hơn người Canada? Còn nếu không đúng như vậy thì có lời giải thích nào cho vấn đề này không? Có phải là vì người Mỹ có đòi hỏi phục vụ ít hơn người Canada không?

Công viên Disneyland giảm giá vé cho cổ đông của họ. Vậy có phải cổ đông của công viên Disneyland nhạy cảm với giá cả hơn những người khác không?

Ở Mỹ, các khách sạn thường định giá phòng không theo số lượng người ở trong phòng. Ở Anh, các khách sạn định giá phòng cho khách dựa trên số lượng phòng họ thuê. Vậy trường hợp nào ở trên là sự phân biệt giá cả? Trong cả hai trường hợp này, đâu là sự độc quyền và điều gì khiến một nhóm du khách nhạy cảm về giá cả hơn những người khác. Nếu không phải là phân biệt giá cả, vậy điều gì khiến giá hai nơi khác nhau? Và tại sao doanh thu trong ngành này ở hai quốc gia lại khác nhau thế?

CHƯƠNG 17

KẾT BẠN VÀ THÔNG ĐỒNG

Trò chơi tình ái

Vào thế kỷ X trước Công Nguyên, nữ hoàng của vương quốc Sheba (gần Yemen hiện nay) độc quyền trong việc vận chuyển gia vị, nhựa cây mật và nhựa hương bằng đường biển đến Địa Trung Hải. Khi vua Solomon của Israel đe dọa lấn chiếm thị trường của bà, sách xưa ghi lại rằng "bà đến Jerusalem, với một đoàn người lớn, với đàn lạc đà chở đầy gia vị, và rất nhiều vàng và đá quý" nhằm mở đầu một cuộc thương lượng. 28 thế kỷ sau, nhà kinh tế học hiện đại đầu tiên, Adam Smith, nhận thấy rằng "những người bán cùng một mặt hàng ít khi gặp gỡ nhau, nhưng cuộc trò chuyện giữa họ thường nhằm mục đích chống lại cộng đồng, hoặc những kế sách nhằm tăng giá thành."

Sự thông đồng, giống như tình dục, luôn có yếu tố cổ điển và có ở khắp mọi nơi. Nó xảy ra hiển nhiên khi hai công ty tiếng tăm cùng nhắm đến một mục đích.

Trong vấn đề tình dục và hôn nhân, đàn ông đấu tranh dành phụ nữ và phụ nữ đấu tranh dành đàn ông. Nhưng cách mà đàn ông đấu tranh khác phụ nữ ở chỗ đàn ông thường có xu hướng kiếm nhiều phụ nữ. Nguyên nhân sâu xa một phần có lẽ do đặc điểm sinh lý (đó có thể là chiến lược duy trì nòi giống tốt bằng cách phán tán giống rộng rãi nếu giống được tái tạo mỗi ngày, và cũng tốt khi chú tâm vào một người bạn đời nếu bạn có thể sinh con hơn một lần mỗi năm), và có lẽ do điều kiện xã hội. Dĩ nhiên có những người không theo quy luật đó, nhưng thường có chút sự thật trong nhận định rằng "một người đàn bà tìm một người đàn ông để lấp đầy tất cả các nhu cầu của họ, trong khi đó đàn ông tìm mỗi người đàn bà đáp ứng một nhu cầu duy nhất".[*]

Trong xã hội đa thê, hầu hết đàn ông đều lấy nhiều vợ. Đàn ông khi được kích thích mạnh, có thể sẽ tưởng tượng rằng cuộc sống của họ sẽ tốt hơn khi ở trong xã hội như thế, nhưng nếu đối mặt với sự thật, nhiều kẻ hay mơ mộng sẽ thất vọng. Nếu một người đàn ông có 4 vợ, sẽ có 3 người đàn ông khác không có vợ. Bạn có thể đổi luật hôn nhân, nhưng bạn không thể đổi quy luật số học.

Trong thế giới mà một người đàn ông đấu tranh dành bốn người phụ nữ, cuộc chiến dành phụ nữ sẽ căng thẳng. Thậm chí, người thắng cuộc cũng phải trả giá đắt cho chiến thắng của mình. Phụ nữ sẽ may mắn gấp đôi: Họ có nhiều lựa chọn hơn, và những người cầu hôn họ, mỗi người đều cố gắng nổi bật trong đám đông, sẽ chu đáo và tôn trọng hơn. Trong

buổi hẹn, phụ nữ thường sẽ chọn nhà hàng và đàn ông sẽ trả tiền. Đàn ông đã có vợ sẽ làm nhiều việc nhà hơn để giữ vợ.[+]

Có lẽ, nếu chế độ đa thê là hợp pháp thì hầu hết mọi người kể cả phụ nữ sẽ vẫn khăng khăng muốn chế độ một vợ một chồng và chúng ta sẽ thành đôi như cách thức hiện tại. Hôm nay, khi vợ tôi và tôi tranh cãi xem ai sẽ là người phải rửa bát, chúng tôi khởi đầu với tư cách khá bình đẳng. Nếu chế độ đa thê là hợp pháp, vợ tôi có thể gợi ý rằng cô ấy muốn bỏ tôi để làm vợ Alan và Cindy ở cuối phố - và tôi có thể nhượng bộ và rửa bát cho cô ấy. Người vợ sẽ có quyền quyết định những vấn đề lớn nhỏ trong hôn nhân: có bao nhiêu con, sống ở thành phố nào, ai nấu bữa tối, và vào những buổi tối yên bình trước ti vi, ai là người giữ bộ điều khiển.[++]

Đàn ông trong xã hội đa thê giống như người buôn gia vị luôn phải chống lại sự lấn chiếm của các đối thủ cạnh tranh. Những người đi buôn sẽ đồng ý thỏa thuận phân chia vùng. Trước kia ở nhiều vùng, đàn ông cũng làm như thế. Bằng phong tục và pháp luật, họ thực hiện giao ước chỉ dành sự ân cần của họ cho một người phụ nữ thôi. Có nhiều trường hợp gian lận trong hợp đồng đó, nhưng đó chỉ là dự đoán theo lý thuyết của kinh tế mà thôi.

Thực chất, bộ luật chống đa thê là ví dụ về lý thuyết cácten. Lúc đầu, nhà sản xuất cạnh tranh nhau, đồng mưu trong việc chống lại cộng đồng hoặc, cụ thể hơn, chống lại khách hàng của họ. Họ đồng ý rằng mỗi công ty sẽ giới hạn sản xuất để nâng giá bán. Nhưng giá cao sẽ tạo điều kiện cho gian lận, có nghĩa là mỗi công ty sẽ tìm cách sản xuất nhiều hơn số lượng cho phép trong thỏa thuận. Cuối cùng, giao ước bị phá bỏ và nếu nó chỉ có thể duy trì nếu nó có hiệu lực pháp lý, và thậm chí như vậy vi phạm vẫn có thể xảy ra.

Câu chuyện được đề cập đến trong mọi cuốn sách kinh tế đó cũng chính là câu chuyện của đàn ông trong thị trường tình ái. Ban đầu là cạnh tranh quyết liệt, họ kết hợp với nhau nhằm chống lại “khách hàng” – những người phụ nữ họ sẽ hỏi cưới. Âm mưu bao gồm thỏa thuận trong đó mỗi người đàn ông sẽ giới hạn hoạt động tình ái của mình để nâng cao giá trị của cánh đàn ông nói chung. Nhưng địa vị được cải thiện của đàn ông sẽ lại tạo điều kiện cho gian lận, nghĩa là mỗi người đàn ông sẽ lại cố dành được nhiều phụ nữ hơn mức cho phép trong thỏa thuận. Giao ước chỉ tồn tại khi bị ràng buộc về pháp lý, và thậm chí khi đó vi phạm vẫn xảy ra.

Những thỏa thuận đó ít thay đổi trong suốt 3.000 năm nay, nhưng chúng được thay đổi và trở nên mánh khóe hơn trong quan hệ công chúng. Năm 1991, tập đoàn Overlap, bao gồm MIT[20] và các trường đại học Ivy League bị phát hiện đã thông đồng với nhau để giữ giá học phí cao và hỗ trợ tài chính thấp. Tuy nhiên, lời biện minh của Overlap cũng khá sáng tạo, họ nói rằng mục đích của họ là không để việc hỗ trợ tài chính ảnh hưởng đến sinh viên trong quá trình chọn trường. Nếu ba công ty sản xuất xe hơi bị phát hiện thông đồng với nhau để giữ giá bán cao, có lẽ khi đó họ sẽ không nghĩ đến việc biện minh rằng họ làm như vậy để ngăn khách hàng bị vấn đề tài chính tác động đến quyết định chọn xe của mình.

Cũng giống như lời biện minh của Overlap rằng thỏa thuận sẽ vì lợi ích khách hàng của họ, đàn ông biện hộ rằng luật chống đa thê là để bảo vệ phụ nữ. Nhưng bộ luật cấm đàn ông

cưới nhiều hơn một vợ cũng giống như bộ luật cấm công ty tuyển dụng nhiều hơn một công nhân. Tôi nghĩ nếu thật sự có luật như thế, các công ty sẽ biện minh rằng như thế là để bảo vệ nhân viên. Ai sẽ tin họ?

Lý thuyết cho thấy rằng khi một cơ cấu vận hành có sẵn, bất cứ nhóm đối thủ cạnh tranh nào cũng cố thông đồng với nhau. Quan sát cho thấy sự thông đồng không giới hạn trong bất kỳ giới tính nào. Vì đàn ông âm mưu chống lại phụ nữ, nên phụ nữ cũng làm thế.

Khi các công ty phát hiện ra một cách mới nhưng tốn kém để nâng cấp sản phẩm, họ có thể âm mưu giữ kín phát minh đó. Những âm mưu như thế thường dựa trên tham vọng của những công ty thấy lợi nhuận khổng lồ khi trở thành người phát minh duy nhất trên thị trường. Hy vọng lớn nhất để duy trì thỏa thuận ban đầu đó là ban hành là luật cấm phát minh, và chúng ta cần nguồn lực đáng kể để vận động hành lang cho bộ luật này.

Công nghệ hiện đại cho phép phụ nữ có nhiều lựa chọn sáng tạo nhưng tốn kém để hấp dẫn đàn ông. Những phát minh đó bao gồm từ phương pháp tránh thai mới cho đến tạo ngực silicon. Cái giá phải trả không chỉ là tiền bạc mà còn là vấn đề rủi ro về sức khỏe.

Ngăn những sản phẩm đó tung ra thị trường sẽ có lợi cho phụ nữ. Nhưng việc đó cũng giống như Ford, General Motors (GM), và Chrysler đồng ý giấu kín công nghệ xe hơi mới để có thể phục vụ khách hàng tốt hơn. Trong những trường hợp bình thường, một trong ba "đại gia" sẽ tự hỏi công ty nào sẽ phá vỡ thỏa thuận trước. Nhưng nếu họ có thể tìm ra được cách nào đó để cấm công nghệ đó được áp dụng, các công ty xe hơi sẽ ngủ ngon giấc hơn.

Cũng giống như thế, phụ nữ không thể thỏa thuận với nhau để cùng tránh những phương pháp tránh thai nguy hiểm hoặc phẫu thuật thẩm mỹ. Hy vọng duy nhất để có thể duy trì các thỏa thuận đó là cấm những sản phẩm đó, các tổ chức của phụ nữ đã cố gắng rất nhiều trong việc này.

Thật khó có thể lý giải tại sao ta đấu tranh cho phụ nữ quyền được phá thai mà lại cấm họ thay đổi kích thước bộ ngực của mình. Nếu phụ nữ đủ thông minh, sáng suốt để cân nhắc những rủi ro về sức khỏe (không kể đến những khía cạnh quan trọng khác) về phá thai, thì ta có thể hy vọng rằng họ đủ sức cân nhắc rủi ro về túi silicon hoặc công cụ ngừa thai sử dụng kích thích tố.

Lý thuyết về thỏa thuận cho thấy những nhà bảo vệ quyền phụ nữ nói đúng và sự phản đối hùng hồn của tôi là sai. Nhà sản xuất có thể hưởng lợi từ luật hạn chế sáng tạo. Hãng GM có thể tự quyết định sử dụng công nghệ ô tô mới hay không nhưng vẫn muốn công nghệ đó bị cấm - không phải để bảo vệ họ với chính họ mà là bảo vệ họ với đối thủ cạnh tranh. GM sẽ rất vui nếu họ là nhà sáng chế duy nhất; còn trong thực tại cạnh tranh, họ không phải là những nhà sáng chế duy nhất do đó, họ thà để các phát minh sáng chế biến mất còn hơn.

Và đối với phụ nữ cũng thế. Phụ nữ sẽ rất hài lòng nếu họ được cấy túi silicon với điều kiện việc cấy ngực chỉ được cho phép thực hiện tại Mỹ. Nếu việc cấy túi ngực hợp pháp thì

khi đó các đối tác khác trong thỏa thuận cũng sẽ làm thế - và khi đó họ sẽ muốn thà cấm luôn việc đó còn hơn.[**]

Lập luận hợp lý nhất để làm cho công nghệ mới trở nên hợp pháp là giải thích rằng việc áp dụng công nghệ mới không phải do chúng có lợi cho nhà sản xuất mà là vì chúng có ích cho người tiêu dùng. Tương tự, lập luận hợp lý nhất cho việc hợp pháp hóa công nghệ cấy túi ngực là giải thích rằng việc cấy túi ngực không phải là để giải thoát phụ nữ mà là để thỏa mãn đàn ông. Lập luận đúng theo thuyết kinh tế là lập luận *sai* nhất về mặt chính trị.

Có thể sau khi tiến hành một phân tích về chi phí và lợi ích, người ta sẽ kết luận rằng công nghệ cấy túi ngực nên được hợp pháp hóa bởi vì những lợi ích mà nó mang lại cho đàn ông nhiều hơn nhiều so với những phí tổn đối với phụ nữ.[+] Thậm chí phân tích đó còn *có thể* kết luận rằng lợi ích đối với phụ nữ (ví dụ như sự tự tin và cơ hội tuyển dụng) *vốn đã* lớn hơn rất nhiều so với chi phí mà họ phải bỏ ra. Nhưng cũng sẽ có người lập luận hùng hồn rằng luật cấm công nghệ cấy túi ngực sẽ bảo vệ phụ nữ khỏi sự cạnh tranh có hại và cũng tốt hơn cho cả đàn ông.

Khi những người bán thịt ở Chicago muốn dành thời gian cho gia đình vào buổi tối, họ thuyết phục chính quyền ra luật cấm bán thịt sau 6 giờ tối. (Điều luật đó vừa được bãi bỏ.) Một thỏa thuận đơn giản giữa những người bán thịt sẽ mời gọi sự gian lận vì sự cám dỗ không cưỡng lại được khi trở thành tiệm thịt duy nhất mở cửa vào buổi tối.

Một người quan sát ngây thơ có thể nghĩ rằng những người bán thịt sẽ không được lợi từ luật hạn chế lựa chọn giờ mở cửa của họ – cũng như nghĩ rằng đàn ông sẽ không được lợi từ lệnh cấm cưới nhiều vợ, hoặc cấm phụ nữ quyền giải phẫu thẩm mỹ. Nhưng một thỏa thuận có lợi cho cả đôi bên thì cần được áp dụng.

Vào đầu thế kỷ XX ở Trung Quốc, hàng hóa được vận chuyển bằng xe kéo được điều khiển bởi một nhóm sáu người đàn ông; họ sẽ được trả hậu hĩnh nếu đưa hàng đến tận nơi. Vì mọi người đều nghĩ rằng sức kéo của năm người còn lại mới quyết định thành công của công việc nên họ bắt đầu lảng tránh công việc. Nếu tất cả mọi người còn lại trong nhóm đều kéo thật tình, thì dù thế nào cuối cùng cả đội cũng sẽ đến đích, vậy tại sao mình phải kéo mạnh làm gì? Nếu *không ai* kéo mạnh, dù thế nào cuối cùng cả đội cũng *sẽ không* thể đến đích, vậy tại sao mình phải kéo mạnh làm gì? Mỗi người trong nhóm đều tính toán thiệt hơn, họ trốn việc, do đó hàng đến muộn và không ai được trả lương.

Những người thợ kéo nhanh chóng rút ra một cơ chế khắc phục tình huống đáng tiếc trên. Sáu người thợ cùng thuê một người thứ bảy quất roi vào họ.

Việc buộc chính phủ trở thành người áp dụng luật không khác gì thuê một người quất roi vào mình. (Mặc dù vậy có sự khác nhau đáng kể giữa thợ kéo và người bán thịt: Khi người thợ kéo cùng hiệp lực kéo mạnh hơn, họ không làm ảnh hưởng đến ai nhưng khi người bán thịt thông đồng đóng cửa sớm, họ sẽ chống lại cộng đồng.)

Ai cũng có thể dành chiến thắng trong trò chơi kết bạn. Nhưng ngay cả khi đó, vẫn có bất đồng về việc phân chia quyền lợi. Khi có nhiều thứ trong tay, không gì ngạc nhiên khi ta liên minh, rồi lại chia rẽ, và lại dựa vào chính quyền để phục hồi nó. Những câu chuyện dường này nuôi dưỡng những hành vi chiến lược. Trong những câu chuyện đó có cả những câu chuyện mà nhiều người tin rằng trong đó mọi chiếu lược đều là công bằng.

CHƯƠNG 18

SỰ NGUYỀN RỦA CỦA NGƯỜI THẮNG VÀ SỰ RẦU RĨ CỦA KẺ THUA

Tại sao cuộc sống lại đầy rẫy những thất vọng

Lý thuyết kinh tế dự đoán rằng bạn sẽ không ưa thích cuốn sách này nhiều như bạn nghĩ. Đây là một trường hợp đặc biệt của một mệnh đề khái quát hơn: *Hầu hết mọi việc trên đời hóa ra lại không tuyệt như bạn nghĩ.* Trong khi các nhà tâm lý học, nhà thơ và nhà triết học thường lưu tâm tới hiện tượng này, hiếm ai nhận ra rằng nó là hệ quả tất yếu của việc đưa ra quyết định dựa trên lý trí.

Chọn một cuốn sách là một quá trình chứa đầy rủi ro và sự không chắc chắn. May mắn thay, kinh nghiệm đọc sách cả đời của bạn có thể là một chỉ dẫn có giá trị hướng dẫn bạn. Nó cho phép bạn hình thành vài dự đoán về chất lượng của mỗi cuốn sách. Những dự đoán đó đôi khi sai lệch hoàn toàn, nhưng xét ở mức trung bình thì chúng vẫn hơn hẳn những dự đoán ngẫu nhiên.

Một vài cuốn sách hay hơn bạn nghĩ trong khi một số khác lại tồi tệ hơn, nhưng nó không giống như việc bạn luôn lặp lại một sai lầm nào đó. Nếu bạn luôn đánh giá quá cao hoặc quá thấp chất lượng chất lượng của các cuốn sách, thì cuối cùng một lúc nào đó bạn cũng sẽ phát hiện ra thành kiến của riêng mình và sửa chữa nó. Vì vậy, việc giả định rằng khi bạn lấy một cuốn sách từ trên giá sách của cửa hàng, khả năng nó tệ hơn mong đợi của bạn cũng ngang bằng với khả năng nó hay hơn rất nhiều so với mong đợi của bạn là hoàn toàn hợp lý.

Điều này có nghĩa là nếu bạn chọn ngẫu nhiên một cuốn sách từ trên giá sách, nó có thể hay hơn sự mong đợi của bạn cũng như có thể không. Nhưng thông thường bạn sẽ không chọn sách một cách ngẫu nhiên. Bạn là một người tiêu dùng có lý trí, bạn chọn nó vì nó là một trong số ít những cuốn sách mà bạn hy vọng sẽ là những cuốn hay nhất trong cửa hàng. Tuy nhiên, điều đó cũng có thể có nghĩa là nó là một trong những cuốn sách mà bạn đã đánh giá quá cao chất lượng so với thực tế. Trong những tình huống đó, bạn sẽ cảm thấy thất vọng khi đọc nó.

Tính logic của sự thất vọng có thể xảy ra này tác động đến mọi khía cạnh trong cuộc sống – những điều mà ta phải luôn phải lựa chọn. Thậm chí, ngay cả khi những đánh giá của

bạn *về tổng thể* rất khách quan, thì những quyết định *về các hoạt động mà bạn lựa chọn để tham gia* lại thường rất chủ quan. Bạn có thể đánh giá về người bạn đời tiềm năng của mình ở mức trung bình, nhưng nếu có một người được coi là một nửa hoàn hảo thì thông thường nếu họ có mắc sai lầm, bạn cũng sẽ bỏ qua.

Việc đánh giá này càng trở nên khó khăn hơn nếu bạn mua một món đồ tại phiên đấu giá. Khi bạn trả giá cao hơn, bạn có thể chắc chắn một điều rằng: Không ai trong căn phòng nghĩ rằng vật đó có giá trị như bạn nghĩ. Lối suy nghĩ đó ám chỉ rằng bạn có thể đã đánh giá cao hơn giá trị thật của món đồ. Các nhà kinh tế học gọi hiện tượng đó là *sự nguyền rủa của người thắng*.

Hãy tưởng tượng rằng bạn là một nhà đầu tư bất động sản tinh tường, tham gia phiên bỏ thầu kín một lô đất. Sự đánh giá chuyên nghiệp sẽ cho bạn thấy nếu mua được mảnh đất với giá 50 nghìn đô-la, bạn có thể thu được một món hời lớn. Bạn có thể nghĩ rằng dù thế nào, mình sẽ vui mừng khi dành được khu đất trong cuộc đấu giá với 50 nghìn đô-la. Nhưng nếu bạn dành chiến thắng với số tiền đó, bạn sẽ nghĩ rằng chính những phán đoán chuyên nghiệp của các đối thủ đã khiến họ có những đánh giá thiếu lạc quan hơn so với bạn. Trừ khi bạn hoàn toàn chắc chắn rằng các thông tin của mình chuẩn xác hơn tất cả mọi người, còn nếu không bạn sẽ có xu hướng băn khoăn rằng: xét cho cùng, liệu 50 nghìn đô-la có thật sự là món hời hay không.

Khi bạn đang phân vân xem nên bỏ thầu bao nhiêu cho một mảnh đất, câu hỏi cần đặt ra không phải là: "Với tất cả những thông tin mà tôi có, liệu tôi có vui mừng không khi mua mảnh đất này với giá 50 nghìn đô-la?" Thay vào đó, bạn nên tự hỏi: "Với tất cả những thông tin mà tôi có, và với giả thiết rằng không nhà đầu tư nào sẵn sàng trả 50 nghìn đô-la, liệu tôi có vui khi bỏ ra 50 nghìn đô-la để sở hữu nó không?" Đây là hai câu hỏi hoàn toàn khác nhau. Những người thường xuyên mua hàng tại các cuộc đấu giá sẽ phải học cách đánh giá sự khác biệt đó và điều chỉnh mức giá mình đưa ra sao cho thật phù hợp.

Tuy nhiên, có những trường hợp khi sự nguyền rủa của người thắng không phải là vấn đề. Một số người tham gia đấu giá khá chắc chắn về số tiền họ sẵn sàng bỏ ra để mua một món đồ mà không cần quan tâm đến việc người khác biết gì hay nghĩ gì. Nếu bạn đang đấu giá một cái chân cắm nến bằng đồng, và bạn đã kiểm tra nó kỹ càng, biết cách sử dụng nó và không quan tâm đến việc nó có hấp dẫn người khác hay không cũng như chắc chắn rằng sẽ không bao giờ muốn bán lại nó thì việc mua cái chân cắm nến với giá một nghìn đô-la là một món hời bất chấp các đối thủ nghĩ gì. Trong những trường hợp như vậy, sự nguyền rủa của người thắng sẽ không xuất hiện. Sự thất vọng vẫn có thể xuất hiện nhưng đó là lúc cái chân cắm nến thực tế không phù hợp với bệ lò sưởi như bạn nghĩ và không có khả năng sự thất vọng tạo ra một sự nguyền rủa thực sự của người thắng. Sau cùng, cũng có thể cái chân cắm nến trông đẹp hơn bạn tưởng, và thực tế là sự chiến thắng của bạn trong cuộc đấu giá không ảnh hưởng đến việc làm giảm khả năng này.

Sự tồn tại hoặc không tồn tại lời nguyền rủa của người thắng chính là nỗi lo sát sườn đối với người mua – những người phải từ bỏ nó trong chiến lược đấu giá của mình. Vì thế, nó là sự lo lắng gián tiếp của người bán – những người quan tâm nhiều đến thái độ của

người mua. Nhưng vai trò của người bán không bị giới hạn trong việc hy vọng rằng người mua sẽ trả giá cao. Người bán cũng là một người chơi có chiến lược trong cuộc đấu giá. Anh ta chỉ thực hiện duy nhất một bước song lại là bước quan trọng nhất: đặt ra luật lệ của cuộc đấu giá.

Có rất nhiều loại đấu giá. Phổ biến nhất là những phiên đấu giá thông thường kiểu Anh, nơi người mua liên tục đưa ra những mức giá cao hơn và kết thúc khi chỉ còn một người duy nhất đưa ra giá. Bên cạnh đó là phiên đấu giá kiểu Hà Lan, nơi một người mua sẽ đề xuất một mức giá thật cao, sau đó mọi người lần lượt đưa ra những mức giá thấp dần cho đến khi anh ta được đề nghị mua. Cũng có hình thức bỏ thầu kín sử dụng giá thứ nhất, nơi mỗi người mua đưa ra mức giá được bọc trong một phong bì, và sau đó, tất cả các phong bì này sẽ được mở ra đồng thời và ai trả giá cao hơn sẽ có được món đồ. Có phiên bỏ thầu kín sử dụng mức giá thứ hai, nơi người trả giá cao hơn sẽ có được món đồ nhưng chỉ phải trả số tiền bằng mức giá mà người trả cao thứ hai đưa ra. Ngoài ra, còn có phiên bỏ thầu kín sử dụng mức giá thứ ba, thứ tư, thứ năm, và vẫn có nhiều khả năng kỳ lạ hơn. Trong cuộc đấu giá Glum Losers (kẻ thua cuộc rầu rĩ), người trả giá cao nhất sẽ có được đồ vật miễn phí trong khi những người khác phải phải trả tiền cho món đồ của người đó.

Người bán có thể lựa chọn giữa những luật lệ này hoặc luật lệ khác mà anh ta muốn. Thông thường, mục tiêu của anh ta sẽ là đẩy giá lên mức cao nhất. Nhưng trên thực tế, anh ta hiếm khi có đủ thông tin cần thiết để đạt được mục tiêu đó. Nếu hai người mua đều sẵn sàng đưa ra mức giá rất cao thì một buổi đấu giá kiểu Anh có thể buộc họ phải cạnh tranh với nhau, đẩy giá lên càng cao càng tốt. Và nếu chỉ một người sẵn sàng trả giá cao, buổi đấu giá kiểu Anh sẽ là tai họa cho người bán: Tất cả mọi người sẽ bỏ cuộc sớm và người ra giá cao tiềm năng đó có được món hời tuyệt vời.

Vậy thực tế, buổi đấu giá kiểu Anh có lợi cho người bán không? Câu trả lời là "có" nếu ở đó có hai người trả giá cao và "không" nếu chỉ có một người. Bởi vì người mua thường không tiết lộ chiến lược trả giá của mình trước phiên đấu giá. Vì vậy, người bán không bao giờ biết được chắc chắn liệu tổ chức đấu giá kiểu Anh phù hợp hơn hay đấu giá kiểu Hà Lan phù hợp hơn.

Thậm chí, việc quyết định giữa bỏ thầu kín sử dụng mức giá đầu tiên hay mức giá thứ hai cũng gây nhiều khó khăn cho người bán. Trong phiên bỏ thầu kín sử dụng mức giá đầu tiên, anh ấy thu được mức giá cao trong khi trong phiên bỏ thần kín sử dụng mức giá thứ hai, anh ấy chỉ thu được số tiền của người trả giá cao thứ hai. Ngoài ra, người mua thường sẽ trả giá hào phóng hơn trong phiên bỏ thầu kín sử dụng mức giá thứ hai. Thậm chí, họ còn đưa ra giá cao hơn nữa trong phiên bỏ thầu kín sử dụng mức giá thứ ba. Vậy điều gì là tốt nhất cho người bán? Một lần nữa câu, trả lời lại phụ thuộc vào những người có mặt trong phiên đấu giá và chiến lược của người mua.

Bởi chỉ có được một lượng thông tin hạn chế, người bán không còn cách nào khác là phải chọn ra luật nào đó có khả năng đẩy giá lên mức cao nhất trong mọi phiên đấu giá. Nhưng anh ta có thể hy vọng chọn được một luật có thể làm tối đa hóa mức giá *trung bình* tại *nhiều* cuộc đấu giá. Tại một số phiên đấu giá, luật đấu giá kiểu Anh có thể mang lại

những mức giá cao nhất, trong khi tại một số phiên đấu giá khác, luật đấu giá kiểu Hà Lan lại có thể làm được điều đó. Vậy nếu tính trung bình thì luật nào có thể sinh ra mức giá cao nhất?

Tại thời điểm này, lý thuyết kinh tế sẽ dẫn đến một thông báo một sự thật đáng ngạc nhiên. Trong một số giả định hợp lý nhất định (về những điều mà trong phần tiếp theo tôi sẽ nói nhiều hơn) và là những thực tế chính xác, tất cả những luật đấu giá mà tôi vừa nêu ra sẽ mang lại nguồn thu trung bình như nhau cho người bán tại tất cả các cuộc đấu giá. Nếu tôi thường áp dụng hình thức đấu giá kiểu Anh, trong khi bạn áp dụng hình thức đấu giá kiểu Hà Lan, anh trai bạn áp dụng kiểu thầu kín sử dụng mức giá đầu tiên, chị bạn áp dụng kiểu thầu kín với giá thứ hai, và ông bác Fester áp dụng hình thức đấu giá Glum Losers, và nếu tất cả chúng ta đều bán hàng với chất lượng như nhau, thì sau một thời gian dài, chúng ta đều có được kết quả tốt như nhau.

Kết quả này xảy ra tương tự với hầu hết các luật đấu giá khác, trên thực tế là tương tự đối với tất cả các luật mà bạn có thể hình dung ra – những luật không tính chi phí vào cửa phiên đấu giá hoặc những khu vực tương tự.

Tôi chưa nói với bạn rằng làm thế nào tôi biết được người bán phải sử dụng nhiều luật khác nhau và tất cả đều tốt như nhau, vì các luận cứ mà tôi tìm được hoàn toàn thuộc về vấn đề chuyên môn và tôi vẫn chưa tìm ra được cách nào để có thể diễn đạt nó một cách đơn giản và dễ hiểu nhất. (Có lẽ điều này cũng có nghĩa tôi vẫn chưa có đủ kiến thức và hiểu biết về vấn đề này). Nhưng dù thế nào tôi cũng vẫn khẳng những luận cứ của tôi là đúng.

Một kết quả giống như thế này chính là một niềm vui lớn đối với một nhà lý luận. Đó là một điều đáng ngạc nhiên nhưng cũng rất rõ ràng. Chúng ta không cần phải nói bất cứ điều gì hay giới thiệu về chất lượng. Chúng ta cũng không cần tạo các danh mục dài và rối rắm ("Đấu giá kiểu Anh ưu việt hơn theo bất kỳ 7 điều kiện nào sau đây trong khi đấu giá kiểu Hà Lan lại ưu việt hơn theo bất kỳ 6 điều kiện khác sau…") Chúng ta có thể đưa ra kết luận không quá 5 từ: "Mọi luật lệ đều tốt" và chúng ta có thể chứng minh điều này một cách rõ ràng với bất kỳ ai có kiến thức về vi phân dù chưa tốt nghiệp đại học. Học thuyết tốt nhất là học thuyết mà bất kỳ ai cũng có thể nhận ra nó. Nếu học thuyết không làm được gì hơn ngoài việc xác minh những gì chúng ta đã biết, thì nó không còn cần thiết nữa.

Thế nhưng… nó bị xáo trộn trong trường hợp những người phụ trách buổi đấu giá thể hiện sự thiên vị rõ rệt đối với một số luật lệ. Gia súc và nô lệ thường được đem bán trong các buổi đấu giá kiểu Anh, hoa tuylíp trong các buổi bán đấu giá Hà Lan và quyền khai thác dầu mỏ trong các buổi bỏ thầu kín. Nếu mọi luật lệ đều tốt cho người bán, vậy thì tại sao họ vẫn phải thiên về một quy định nào đó.

Một nhà kinh tế học có thể sẽ cảm thấy hấp dẫn với câu trả lời rằng bởi những người điều khiển cuộc đấu giá không phải là những nhà kinh tế, và vì vậy, họ dường như không được cập nhật những thông tin mới nhất. Không chỉ nhiều nhà thầu không muốn đặt mua tờ báo *Journal of Economic Theory*, mà kiến thức vi phân của họ cũng tồi tệ đến nỗi họ khó có thể giữ sự cân bằng trong lĩnh vực của mình mặc dù có cố gắng thật sự. Nhưng sự lôi kéo

của các nhà kinh tế học là cách phản đối hữu hiệu nhất. Giả định rằng những người bán đấu giá để kiếm sống biết họ đang làm gì là hoàn toàn hợp lý và nếu có sự khác nhau giữa hành vi của họ với các quy định của nhà lý luận kinh tế thì đó là vì nhà lý luận đang thiếu một cái gì đó. Công việc của các nhà kinh tế học như chúng tôi không phải là hướng dẫn các nhà bán đấu giá cách điều hành công việc kinh doanh của mình. Giả định trên cũng cho rằng các nhà bán đấu giá biết rõ họ cần điều hành công việc kinh doanh của mình như thế nào và chỉ ra tại sao các chiến lược của họ lại đúng.

Một mặt, chúng tôi có một luận điểm cho rằng: trong một số giả định hợp lý nhất định, việc lựa chọn luật lệ đấu giá không phải là điều quan trọng. Mặc khác, chúng tôi nắm được hành vi của những người điều khiển đấu giá từ đó chúng tôi suy ra rằng việc lựa chọn luật lệ đấu giá là vấn đề cần quan tâm lớn. Chính vì vậy, kết luận không thể khác được là những "giả định hợp lý" luôn không được sử dụng. Vì vậy, đã đến lúc phải dứt khoát về việc những giả định đó là gì.

Giả định quan trọng nhất là không có lời nguyền rủacủa người chiến thắng. Chính xác hơn, luận cứ giả định rằng một người trả giá sẽ giữ nguyên lập trường về giá trị của món đồ ngay cả khi anh ấy biết rằng có một người khác không cùng ý kiến với anh ấy. Nếu bạn đang trả giá cho một bức tranh của Van Gogh để mang về treo trên tường nhà, bạn có thể sẵn sàng bỏ ra 50 triệu đô-la mà không cần quan tâm đến việc những người khác đang nghĩ gì; nếu bạn định trả giá bức tranh trên để có thể thu lời sau khi bán lại nó, có khả năng bạn sẽ cảm thấy chán nản và thất vọng khi biết rằng không ai trong số những người trả giá khác trong phòng trả hơn 10 triệu đô-la. Các luật lệ đấu giá sẽ có giá trị ở trường hợp đầu tiên chứ không phải trong trường hợp thứ hai.

Thực tế, khi những người trả giá quan tâm đến ý kiến của những người khác, thì các nhà bán đấu giá nên chọn phương thức đấu giá kiểu Anh. Bước vào phiên đấu giá, có thể chỉ có mộtngười mua sẵn sàng hét giá trên 10 triệu đô-la. Khi những người khác quan sát thấy việc anh này định trả giá lên cao, họ có thể suy luận rằng anh này biết điều gì đó và quyết định dành quyền mua bức tranh với anh ta.Nhưng các cuộc bỏ thầu kín thì không có việc này. Còn đối với cuộc đấu giá kiểu Hà Lan– vào thời điểm người trả giá cao cho thấy mong muốn của mình, phiên đấu giá sẽ kết thúc.

Các cuộc đấu giá kiểu Anh là thông dụng nhất và được coi là hình thức được ưa chuộng nhất của các nhà bán đấu giá. Về mặt lý thuyết, lý do duy nhất có thể giải thích điều này đó là những người trả giá khác sẽ phản hồi đối với thông tin về số tiền những người khác đưa ra. Điều này có nghĩa những người trả giá là đối tượng "nguyền rủa của người chiến thắng". Vì vậy,mặc dù ban đầu lời nguyền chỉ được coi là mang tính lý thuyết, thì sau đó sự phổ biến của các phiên đấu giá kiểu Anh đã cho thấy nó là hiện tượng phổ biến.

Một giả định quan trọngháclà những người mua không có đủ tài sản để theo đến kết quả cuối cùng của phiên đấu giá. Giả định này rất quan trọng bởi khi thiếu nó, người mua sẽ trả giá dè dặt hơn, điều này sẽ ảnh hưởng đến toàn bộ quá trình phân tích. Trong trường hợp đó, người bán cần chọn phương pháp bỏ thầu kín hơn là đấu giá kiểu Anh. Vì người

mua không muốn thất bại và vì bỏ thầu kín chỉ mang lại cho họ một cơ hội để dành chiến thắng, nên họ có xu hướng nâng giá bỏ thầu, và điều đó sẽ có lợi cho người bán.

Một giả định đáng ngờ trong lý thuyết chuẩn là số lượng người trả giá không thay đổi khi bạn thay đổi các luật lệ đấu giá. Thực tế, đấu giá kiểu Hà Lan sẽ thu hút được nhiều tầng lớp khách hàng hơn đấu giá kiểu Anh. Một số nhà lý luận tương lai sẽ thu được danh tiếng bằng việc chỉ ra cách kết hợp tác động này vào các phân tích.

Để thâm nhập sâu hơn vào lĩnh vực này, tôi sẽ chọn một cách để lý giải một vấn đề mà người bán ph hay gặp phải. Người bán thường biết nhiều về hàng hóa của mình hơn là người mua và có thể dành được uy tín vì sự chân thật bằng cách tiết lộ những gì họ biết về mặt hàng của mình là tốt hay xấu? Vậy liệu rằng sự trung thực có lợi hay không?

Honest John tổ chức các cuộc đấu giá ô tô đã qua sử dụng dựa trên cơ sở hợp lý. Anh ấy luôn ghi điểm khi tiết lộ mọi thứ về chiếc xe mà anh ấy bán. Nếu chiếc xe bị chảy dầu hoặc nó đã từng bị tai nạn, John sẽ nói cho bạn biết. Mọi người trả giá thấp hơn khi John tiết lộ chiếc xe chỉ là vật vô giá trị song sẽ trả giá cao hơn vào thời điểm khác vì họ biết rằng nếu John thấy chiếc xe này không gặp vấn đề gì, anh ấy sẽ nói với họ.

John kiếm ít hơn từ những chiếc xe ít giá trị nếu anh ấy tâng bốc về nó song lại kiếm được nhiều hơn từ những chiếc xe tốt. Những tác động này không ảnh hưởng đến việc John sẽ giàu hơn hay nghèo đi so với đối thủ của mình, Silent Sam, ở thị trấn bên cạnh, một người không bao giờ tiết lộ điều gì về hàng hóa của mình. Vì vậy, chúng tôi không thấy phải tranh cãi nào có lợi cho sự trung thực của Honest John. Song John có một ưu điểm vượt trội hơn Sam: Chính sách của anh ấy phần nào làm nhẹ bớt sự nguyền rủa của kẻ thắng và do đó, làm cho người mua có thêm lý do để trả giá cao. Về lâu dài, John chắc chắn sẽ thành công hơn Sam.

Nói một cách khác, sự nguyền rủa của người thắng ban đầu là vấn đề của người mua song sẽ trở thành vấn đề của người bán vì người mua bảo vệ nói bằng cách điều chỉnh giá mua xuống. Vì vậy, ý tưởng tốt ở đây là người bán giúp người mua tránh những chỉ trích. Tiền đề của việc buôn bán trung thực có thể là một chiếc bùa linh nghiệm.

Kết luận "trung thực là hành động tốt nhất" sẽ không làm bà của bạn ngạc nhiên bằng kết luận "cuộc sống đầy những thứ chán chường". Giống như những nhà bán đấu giá, những người bà có vốn sống tự nhiên mà những nhà kinh tế học phải cố gắng mới có được.

CHƯƠNG 19

NHỮNG Ý TƯỞNG VỀ LÃI SUẤT

Ngồi ghế bành mà dự đoán

Mỗi nghề đều có những trở ngại riêng. Bác sĩ phải nhận những cú điện khẩn cấp lúc nửa đêm. Các nhà toán học mất hàng tháng trời bế tắc không tìm ra lời giải cho các bài toán của mình. Các nhà thơ nhăn trán không biết tấm séc tiếp theo của mình sẽ đến từ đâu. Và các nhà kinh tế học thường được yêu cầu dự đoán tỷ lệ lãi suất.

Một đồng nghiệp của tôi thường xử lý câu hỏi khó khăn nhất này theo cách của một người khôn ngoan, đó là im lặng để tạo hiệu ứng, và rồi cất lời: "Tôi nghĩ rằng chúng có lẽ sẽ có những dao động".

Nếu tôi có thể dự đoán tỷ lệ lãi suất trong tương lai, tôi cũng sẽ không chia sẻ nó trong cuốn sách này. Nhưng tôi biết một chút ít về việc tỷ lệ lãi suất trong tương lai sẽ được quyết định như thế nào, và tôi sẵn lòng chia sẻ những điều đó với các bạn.

Tôi nên bắt đầu bằng việc làm rõ một điều chưa được làm sáng tỏ trong cụm từ *tỷ lệ lãi suất*. Khi các nhà kinh tế học nói về tỷ lệ lãi suất, họ sẽ tự động điều chỉnh lạm phát. Nếu bạn cho vay với lãi suất 8% trong thời điểm lạm phát 3%, điều đó có nghĩa là khả năng mua của bạn tăng thêm mỗi năm không phải là 8% mà là 5%; 3 xu đầu tiên bạn kiếm được từ mỗi đô-la chỉ là để duy trì giá trị thực của số tiền gốc. Tỷ lệ được công bố là 8% là tỷ lệ lãi suất *danh nghĩa*; tỷ lệ sau khi đã tính lạm phát 5% là tỷ lệ lãi suất *thực tế*. Lãi suất thực tế được tính bằng lãi suất danh nghĩa trừ đi tỷ lệ lạm phát.

Thực tế, chỉ có lãi suất *thực tế* mới là có lợi ích thực. Một khoản đầu tư thu về 10% trong thời kỳ lạm phát 7% không hơn cũng chẳng kém gì một khoản đầu tư đem lại 3% trong thời kỳ lạm phát 0%. Trong cả hai trường hợp lãi suất thực tế đều là 3%. Những người thất bại trong việc tập trung vào lãi suất thực tế phạm sai lầm là tiết kiệm quá nhiều tiền. Một lần, tôi biết một người phụ nữ đã đột ngột tăng số tiền tiết kiệm của mình khi bà tính toán rằng một đô-la tiết kiệm với lãi suất danh nghĩa 10% sẽ lớn lên thành 20 đô-la trong 30 năm. Bà không nhận ra rằng với lãi suất thực tế là 3%, 20 đô-la đó sẽ chỉ đáng giá khoảng 2,5 lần số đô-la ngày hôm nay. Việc đánh đổi giữa tiêu dùng hiện tại và tương lai là vấn đề của sở thích cá nhân, nhưng tốt nhất là nên hiểu những đặc điểm của thương mại.

Khi nói đến tỷ lệ lãi suất, tôi muốn nói lãi suất *thực tế*. Ở đây, tôi muốn quay lại với câu hỏi về cách quyết định tỷ lệ lãi suất.

Tôi xin được bắt đầu bằng cách loại bỏ một quan niệm sai lầm. Dù bạn từng được nghe điều gì đi nữa, thì tỷ lệ lãi suất cũng *không* phải là giá trị của tiền bạc. Hầu hết chúng ta đều từng đi vay để có tiền. Người ta vay để mua ô tô, mua nhà, đi học đại học, và để phục vụ lối sống phung phí. Những khoản vay ngân hàng được thể hiện dưới hình thức các đồng đô-la, sau đó những đồng đô-la đó được tiêu dùng và gửi trở lại vào hệ thống ngân hàng chỉ trong vài giờ. Nhưng chiếc ô tô mà bạn mua với khoản vay ngân hàng sẽ ở bên bạn nhiều năm.

Tỷ lệ lãi suất là cái giá của *tiêu dùng* và tiêu dùng đề cập đến hàng hóa, dịch vụ hữu hình, chứ không phải những thứ trừu tượng như tiền. Chính xác hơn, tỷ lệ lãi suất là cái giá của tiêu dùng *hiện hành,* đối lập với tiêu dùng tương lai. Nếu bạn mong chờ rằng sang năm bạn sẽ nhận được một khoản thừa kế, bạn có thể chờ tới khi đó để mua một chiếc ô tô mới trị giá 20 nghìn đô-la, hoặc ngay hôm nay bạn có thể vay ngân hang với lãi suất 10% để mua ô tô và trả 22 nghìn đô-la sau một năm. Khoản tiền 2.000 đô-la bạn trả thêm là cái giá của việc sở hữu chiếc ô tô ngay ngày hôm nay thay vì một năm sau.

Phân tích đó có thể không khiến bạn ngạc nhiên, nhưng hệ quả của nó thật sự rất đáng quan tâm. Vì tỷ lệ lãi suất là cái giá của hàng hóa tiêu dùng hữu hình, nó – ít nhất là theo ước tính đầu tiên – được quyết định bằng cung và cầu cho các sản phẩm tiêu dùng hữu hình. Từ việc đọc các trang báo tài chính, bạn có thể nghĩ rằng tỷ lệ lãi suất được quyết định bởi các chủ ngân hàng trung tâm, người kiểm soát nguồn cung tiền. Nhưng các chủ ngân hàng trung tâm không sản xuất ô tô hay xây nhà, và họ không thể kiểm soát mong muốn của mọi người đối với ô tô hay nhà cửa. Sẽ cần phải có một khả năng vượt quá khả năng hiểu biết của loài người để thay đổi giá thị trường mà không cần thay đổi cung và cầu.[*]

Điều duy nhất chúng ta chắc chắn đó là điều mà cung tiền tệ có thể ảnh hưởng đến là lạm phát. Khi cung tiền tệ tăng nhanh, giá cả cũng tăng nhanh để phản ứng lại. Nếu sự gia tăng nhanh của tiền khiến lạm phát tăng, thì lãi suất *danh nghĩa* cũng phải tăng nhanh, vì lãi suất danh nghĩa chính là lãi suất thực tế (không đổi) cộng với tỷ lệ lạm phát (giờ tăng lên). Vì vậy, sự gia tăng của tiền ảnh hưởng tới lãi suất danh nghĩa, nhưng nó ảnh hưởng đến chúng theo hướng ngược lại những gì các tờ báo về tài chính thường đề cập. Bơm đầy tiền vào nền kinh tế và lãi suất danh nghĩa tăng *lên* sát với lạm phát để giữ lãi suất thực tế không đổi, chứ không phải là giảm *xuống*, giống như một phóng viên điển hình của *Wall Street Journal* mong đợi.

Những sự kiện lớn được kết nối với những chuyển biến của tỷ lệ lãi suất thông qua những lựa chọn của người tiêu dung bình thường. Tin tốt của điều này là nếu bạn là một người tiêu dùng bình thường, bạn sẽ có đầy đủ những hiểu biết cần thiết để biết được tỷ lệ lãi suất phản ứng như thế nào trước những sự kiện lớn.

Giả sử, tổng thống và Quốc hội phê chuẩn việc chi 20 tỷ đô-la trong năm cho một chiếc trực thăng tấn công loại mới mà không để phục vụ mục đích gì. 20 tỷ đô-la của thép, sức lao

động, chất xám của các kỹ sư, và các nguồn lực khác vào việc chế tạo chiếc trực thăng phải đến từ một nơi nào đó, vì vậy chúng ta có thể chắc chắn rằng khi đầu tư những nguồn lực, tiền vào chiếc trực thăng đó thì số lượng ô tô, dụng cụ nhà bếp hay máy tính cá nhân sẽ ít hơn. Trên thực tế, giá trị 20 tỷ đô-la của những tiềm năng kinh tế đó có thể sản xuất ra 20 tỷ đô-la sản phẩm, vì sản lượng tiềm năng chính là điều đem lại giá trị cho nguồn lực. Vì vậy, khi tiềm năng kinh tế bị chuyển vào việc lắp ráp một chiếc trực thăng, tổng giá trị của tất cả hàng hóa tiêu dùng sẵn có phải giảm đi 20 tỷ đô-la.

Khi có ít hàng hóa sẵn có hơn, tính trung bình người dân sẽ có ít hàng hóa hơn; đây không phải là quy luật kinh tế mà là quy luật của số học đơn giản. Khi giá trị của hàng hóa sẵn có giảm đi 20 tỷ đô-la trong một đất nước với 250 triệu người, một công dân trung bình sẽ phải tiêu ít hơn dự định 80 đô-la.

Nhìn chung, nếu cung hàng hóa giảm, giá cả của nó sẽ tăng cho tới khi người tiêu dùng không có nhu cầu nhiều hơn mức sẵn có của hàng hóa. Trong trường hợp này, "hàng hóa" là mức tiêu dùng hiện hành và giá cả là tỷ lệ lãi suất. Khi tỷ lệ lãi suất tăng, những người thường xuyên tiết kiệm sẽ chọn việc tiết kiệm nhiều hơn và những người thường xuyên đi vay tiền vay ít đi. Cả hai nhóm sẽ giảm mức tiêu dùng tương ứng. Tỷ lệ lãi suất tiếp tục tăng cho tới khi một người dân quyết định tiêu ít đi 80 đô-la trong năm so với kế hoạch ban đầu của anh ta.

Khi muốn biết một hệ thống vũ khí mới ảnh hưởng tới tỷ lệ lãi suất như thế nào, tôi bắt đầu từ việc quan sát rằng tôi sống trong một gia đình 3 thành viên, và rằng những hộ gia đình như của tôi sẽ tiêu dùng, tính trung bình, 240 đô-la ít hơn trong năm nay so với kế hoạch ban đầu của chúng tôi. Tôi tự hỏi lãi suất sẽ phải tăng cao bao nhiêu để tác động lại điều đó, và tôi đưa nó vào ngay vấn đề của cá nhân gia đình tôi: Tỷ lệ lãi suất sẽ phải cao bao nhiêu để *gia đình tôi* cắt giảm chi tiêu đi 240 đô-la? Nếu tôi trả lời trung thực, và nếu gia đình tôi thực sự là một gia đình điển hình, thì tôi có thể sẽ dự đoán khá chính xác.[**]

Một vụ mùa không thành công trị giá 20 tỷ đô-la hay một thiên tai hủy diệt một lượng của cải vật chất tương đương với 20 tỷ đô-la sẽ tạo ra những phân tích và những câu trả lời như nhau.

Đó thực sự là tất cả những gì cần biết để hiểu về tỷ lệ lãi suất. Tỷ lệ lãi suất phải là điều gì đó cần thiết để thuyết phục một gia đình trung bình tiêu thụ một lượng hàng hóa trung bình có sẵn. Nếu cung hàng hóa giảm, như khi chính phủ lãng phí nguồn lực, tỷ lệ lãi suất phải tăng lên. Nếu cung hàng hóa tăng, như khi có một vụ mùa bội thu khác thường, tỷ lệ lãi suất sẽ phải giảm.

Tôi xin được đưa ra một ví dụ để minh họa rằng cung có thể thay đổi thay vì cầu. Giả sử, một hộ gia đình trung bình tìm được một lý do để lạc quan hơn vào tương lai. Có thể những phát triển mới trong công nghệ báo hiệu rằng năng suất sẽ cao hơn, hay những thay đổi thời tiết báo hiệu những vụ mùa bội thu hơn, hay một chính quyền mới hứa hẹn những chính sách được nhiều người kỳ vọng là có thể mở ra một kỷ nguyên phồn thịnh.

Nói chung, những người mong đợi thu nhập của mình tăng lên trong tương lai sẽ phản ứng bằng cách muốn tiêu dùng nhiều hơn trong hiện tại. Và bạn sẽ cảm thấy phải chắt chiu và tiết kiệm khi bạn nghĩ rằng mình sẽ nghèo khó suốt đời, chứ không phải khi bạn nghĩ mình đang đứng bên bờ của một bước đột phá tài chính. Nếu hôm nay bạn trúng sổ số, với điều kiện là bạn sẽ nhận được khoản tiền 200 nghìn đô-la sau một năm nữa, thì khả năng lớn là thói quen mua sắm của bạn sẽ thay đổi rất lâu trước khi tờ séc đến tay bạn.

Vì vậy, khi tương lai sáng sủa hơn, tất cả mọi người sẽ quyết định tiêu dùng nhiều hơn trong hiện tại. Nhưng có một trở ngại: hiện tại không còn gì hơn để tiêu dùng. Trong một giai đoạn nhất định, chỉ có một số lượng ô tô nhất định, một số lượng nhà nhất định, một số lượng kem nhất định, và một số lượng ghế nhất định tại rạp hát. Việc tất cả mọi người tiêu dùng nhiều hơn sẽ là điều không thể xảy ra, và trên thực tế một gia đình *trung bình* cuối cùng phải tiêu dùng một lượng *trung bình*, như đã được định trước.

Vậy điều gì thuyết phục người ta từ bỏ các kế hoạch tiêu dùng mới? Câu trả lời là tỷ lệ lãi suất phải tăng lên. Bằng cách tăng lên, tỷ lệ lãi suất thuyết phục người ta tiêu ít đi, và nó tiếp tục tăng cho tới khi những kế hoạch tiêu dùng ban đầu của một gia đình bình thường được khôi phục.

Khi một thế hệ máy tính mới được tung ra, tôi kỳ vọng năng suất sẽ tăng lên, tương lai sẽ sáng sủa hơn, và tỷ lệ lãi suất tăng lên. Vậy nó sẽ tăng bao nhiêu? Như mọi khi, tôi cố gắng đưa ra câu hỏi này bằng cách nghĩ về chính gia đình mình. Đầu tiên, tôi tự hỏi thu nhập tương lai của chúng tôi sẽ lên tới bao nhiêu. Sau đó, tôi sẽ có khả năng tăng mức tiêu dùng hiện tại của mình lên bao nhiêu. Nếu câu trả lời là 100 đô-la, tôi thắc mắc tỷ lệ lãi suất sẽ phải tăng bao nhiêu để thuyết phục tôi *cắt giảm* tiêu dùng đi 100 đô-la.[***]

Giờ đây, dĩ nhiên câu trả lời cho tất cả các câu hỏi đó mang tính suy đoán cao, và sự xác đáng của chúng tùy thuộc vào tính cách của tôi. Suy đoán của tôi chắc chắn là không chính xác. Nhưng việc đón nhận một câu hỏi dường như liên quan tới những lực lượng vừa bí ẩn vừa vô hình ("công nghệ ảnh hưởng tới tỷ lệ lãi suất như thế nào?") và chuyển nó thành một câu hỏi về hành vi của những người như tôi là một việc rất tao nhã.

Tất nhiên, có những nhà kinh tế học không hài lòng với cách đánh giá đó và muốn tiến xa hơn, bằng cách đưa ra những thống kê kỹ càng về cách người ta phản ứng trước những phát triển tương tự trong quá khứ, và tìm ra những kỹ năng để biến những nhận định về quá khứ thành dự đoán cho tương lai. Các nhà kinh tế học đó chắc chắn sẽ có những dự đoán chính xác hơn đáng kể so với những gì tôi có thể đưa ra khi đang ngồi trên chiếc ghế bành của mình, cố gắng tưởng tượng mình sẽ phản ứng như thế nào trong những trường hợp đó.

Một lần, một giáo sư tài chính nổi tiếng giảng cho một nhóm các nhà đầu tư thành công về hành vi của thị trường. Bài phát biểu của ông tô đưa ra một tầm nhìn uyên thâm về cách thế giới vận hành nhưng lại gần như không đưa ra được các lời khuyên đầu tư thực tế. Khán giả, những người đến nghe vì mục đích tạo ra nhiều của cải hơn chứ không phải vì đón nhận

tri thức bắt đầu rì rầm. Khi vị giáo sư cho phép mọi người đặt câu hỏi, câu hỏi đầu tiên được đưa ra mang tính tiêu cực thái quá: "Nếu ông giỏi đến vậy, tại sao ông không giàu?" Vị giáo sư (người thực ra giàu nhất trong cả căn phòng, nhưng đó lại là chuyện khác), trả lời: "Nếu ông giàu đến vậy, tại sao ông không giỏi?"

Các nhà kinh tế học nghiên cứu tỷ lệ lãi suất vì tỷ lệ lãi suất là hiện tượng xã hội rộng rãi và họ khát khao tìm hiểu tất cả mọi thứ về xã hội loài người. Tôi hy vọng một phần nào đó cuốn sách này của tôi đã truyền đạt một cái gì đó là khiến độc giả cảm nhận được niềm vui tuyệt đối của sự hiểu biết. Dù thế, một số độc giả chắc hẳn vẫn tự hỏi liệu những phân tích này có thể dẫn tới cả tri thức *và* của cải hay không. Tôi xin được cố gắng giải thích câu hỏi này.

Harry Truman[21] từng nói chính quyền của ông cần một nhà kinh tế học "một mặt", bởi các nhà kinh tế học xung quanh ông đều không thể hoàn thành một câu nói mà không thêm cụm từ "mặt khác." Harry Truman sẽ không thích hướng đi của những cuộc thảo luận như thế này. Mặt khác, Harry tôn trọng sự thật, và tôi sẽ thật lòng tới hết mức có thể.

Tôi nghĩ rằng bạn sẽ không cần đến nhiều lý thuyết hơn những gì tôi đã trình bày ở đây để *có thể* bắt đầu ước tính tỷ lệ lãi suất ví dụ như phản ứng trước một vụ mùa bội thu hay một thiên tai, trước một chính sách hoang phí hay sáng suốt của chính phủ, hay trước các tin tốt và xấu về tương lai.

Tuy nhiên, chỉ với kiến thức đó bạn sẽ không giàu lên được. Sự thống nhất giữa các nhà kinh tế học đó là tỷ lệ lãi suất có thể điều chỉnh cho phù hợp với các thông tin mới gần như chỉ trong nháy mắt. Khi tổng thống thông báo về dự án tên lửa mới, bạn có thể bắt đầu lý luận, "Hãy xem; điều này có nghĩa là sẽ có ít hàng hóa tiêu dùng hơn, vì thế…" nhưng cho tới lúc bạn nói đến dấu chấm phẩy, tỷ lệ lãi suất đã hoàn thành việc điều chỉnh lên cao. Một khi tin tức đến được với bạn, thì cũng đã quá muộn để tận dụng nó.

Nhưng còn có một mặt thứ ba. Chỉ còn một khả năng duy nhất đó là bạn có chút kiến thức, tài năng hay bản năng khiến bạn thông minh hơn người khác khi dự đoán tổng thống chuẩn bị tuyên bố gì trong buổi họp báo ngày mai, hay liệu cơn bão đang hướng tới bờ biển sẽ tan trước khi nó tiến vào đất liền, hay khi nào IBM sẽ phát triển công nghệ gắn máy tính trực tiếp vào não bạn. Nếu bạn được chúa phù hộ tới vậy, và nếu bạn có hiểu biết cơ bản về những chuyển biến của tỷ lệ lãi suất, thì bạn có thể thực sự phỏng đoán chính xác các diễn biến kinh tế và bạn có lẽ *có thể* trở nên giàu có.

Nếu bạn trở nên giàu có, tôi sẽ rất vui nếu được nghe tin đó. Hãy gửi cho tôi một bức thư ngắn. Tôi sẽ đắm mình trong chiếc ghế bành đã sờn của mình và suy nghĩ về mọi thứ.

CHƯƠNG 20

NHỮNG BƯỚC ĐI NGẪU NHIÊN VÀ GIÁ CHỨNG KHOÁN

Ngòi nổ cho các nhà đầu tư

Khi tôi còn trẻ và lần đầu tiên biết được rằng giá chứng khoán đi theo những bước đi ngẫu nhiên, tôi đã có chút ngờ vực. Điều đó chẳng phải cũng giống như việc IBM có thể thay thế các nhân viên chủ chốt của tập đoàn bằng những em bé 8 tuổi thiệt thòi trong xã hội hay sao? Câu hỏi của tôi bắt nguồn từ sự kém hiểu biết ngây thơ và ngốc nghếch. Tuy nhiên, sau này tôi đã học hỏi thêm được rất nhiều điều. Một trong số đó là "bước đi ngẫu nhiên" không phải là một lý thuyết về giá cả; nó là lý thuyết về *sự thay đổi* giá cả. Chỉ riêng việc phân biệt được điều đó đã là cả một thế giới khác biệt.

Quan niệm hoàn toàn sai lầm ban đầu của tôi có thể gợi ra một vòng quay rulet như hình ảnh trung tâm. Hôm nay viên bi dừng ở ô số 10, thì giá cổ phiếu sẽ là 10 đô-la. Hôm sau, viên bi dừng ở ô số 8, và giá cổ phiếu giảm xuống còn 8 đô-la, hay nó dừng ở ô 20 và các cổ đông sẽ hốt bạc. Bị mờ mắt bởi quan điểm sai lầm đó, tôi không thể hiểu được tại sao lại là sai lầm nếu IBM bổ nhiệm một vị chủ tịch tập đoàn quan tâm tới búp bê giấy nhiều hơn là các trang quyết toán. Nếu số phận đã định đoạt giá cổ phiếu là 20 đô-la, thì nó sẽ như vậy mà.

Hình ảnh *đúng* cũng gợi ra một vòng quay rulet, nhưng theo một cách khác hoàn toàn. Vòng quay được đánh dấu bằng những con số cả dương lẫn âm. Mỗi ngày, vòng quay sẽ quay, và điểm dừng của nó sẽ quyết định không phải giá cổ phiếu của ngày hôm nay, mà là sự *chênh lệch* giữa giá cổ phiếu hôm qua và giá cổ phiếu hôm nay. Nếu giá cổ phiếu hiện hành là 10 đô-la và viên bi dừng ở ô -2, thì giá cổ phiếu sẽ giảm xuống còn 8 đô-la; ngược lại, nếu viên bi dừng ở ô số 5, thì giá cổ phiếu sẽ tăng tới 15 đô-la.[*]

Với "bước đi ngẫu nhiên" thì *mỗi thay đổi là vĩnh viễn.* Mức giá cổ phiếu của ngày hôm nay là tổng của tất cả những thay đổi (dương và âm) đã từng xảy ra, và mỗi một sự thay đổi đó sẽ được quyết định bằng một lần quay khác nhau của vòng quay. Nếu lần quay ngày hôm nay có kết quả là -15, thì toàn bộ giá cổ phiếu trong tương lai sẽ giảm đi 15 đô-la so với việc nếu lần quay ngày hôm nay là 0. Tác động của vòng quay hoàn toàn không bị giảm đi vì dòng thời gian.

Khi IBM đưa bà Grundy mới học hết cấp ba vào Ban giám đốc, vòng quay dừng ở ô số -20 và giá cổ phiếu giảm từ 25 đô-la xuống còn 5 đô-la. Nhưng mọi *thay đổi* của giá cổ phiếu trong tương lai vẫn tiếp tục đúng theo số phận ban đầu của chúng. Nếu 1/4 số ô trên vòng quay là +.25, thì giá cổ phiếu sẽ tăng thêm 25 xu trong 1/4 của toàn bộ số ngày trong tương lai; nếu 3/8 số ô được đánh dấu -.20, thì giá cổ phiếu sẽ giảm đi 20 xu trong 3/8 của toàn bộ số thời gian trong tương lai. *Những* con số đó không thay đổi. Sự thay đổi duy nhất là giá cổ phiếu sẽ thấp hơn so với mức giá 20 đô-la trước đây.

Bạn có thể phản đối rằng việc giảm đi 20 đô-la là việc chưa từng xảy ra và rõ ràng không xuất phát từ vòng quay rulet thông thường. Tôi xin đáp lại là vòng quay rulet rất lớn, với rất nhiều ô, và chỉ một trong số những ô đó được đánh dấu -20. Đó là lý do tại sao việc đó không xuất hiện thường xuyên. Nhưng ô đó vẫn luôn tồn tại; bởi vẫn luôn có một khả năng tương tự dù rất nhỏ là IBM sẽ làm một điều gì đó thật ngốc nghếch.

Điều đó lại dẫn tôi đến một nhận thức sai lầm nữa. Tôi đã hiểu sai từ *ngẫu nhiên* là "không liên quan tới bất cứ thứ gì khác trên thế giới", đó là lý do tại sao tôi đã nghĩ rằng thuyết bước đi ngẫu nhiên không thừa nhận rằng hành động của IBM có thể gây ảnh hưởng tới giá cổ phiếu của họ. Nhưng một sự kiện ngẫu nhiên có thể tương quan một cách hoàn hảo với một sự kiện khác. Những sai lầm lớn của các tập đoàn ập đến ngẫu nhiên, và sự thay đổi giá cổ phiếu tương ứng cũng đến cùng với chúng.

Các nhà kinh tế học tin rằng giá cổ phiếu trên thị trường hoạt động rất giống với những bước đi ngẫu nhiên trong phần lớn thời gian. Đó là, chúng ta tin rằng *sự thay đổi* giá cả (chứ không chỉ là *giá cả*) luôn có những đặc tính thống kê giống như một loạt các con số được sinh ra từ vòng quay rulet. Nếu *giá cả* mang tính ngẫu nhiên, như tôi từng sai lầm mà tin vào điều đó, thì giá cả của ngày hôm nay sẽ không thể là nhà dự báo cho giá cả của ngày mai. Vì *sự thay đổi* giá cả mang tính ngẫu nhiên, nên điều ngược lại cũng đúng. Giá cả của ngày hôm nay là nhà dự báo *chính xác nhất có thể* cho giá cả của ngày mai. Giá cả của ngày mai chính là giá cả của ngày hôm nay, cộng thêm một lượng điều chỉnh ngẫu nhiên (thường là nhỏ).

Hãy tưởng tượng ra một trò chơi may rủi đơn giản. Khởi đầu với 100 đô-la và vòng trong rulet bắt đầu quay – vòng quay với cả những con số dương và âm – lặp đi lặp lại nhiều lần. Nếu bạn quay vào ô 5, bạn sẽ nhận được 5 đô-la. Nếu bạn quay phải ô -2, bạn sẽ phải trả 2 đô-la cho nhà cái. Sự cân bằng tuân theo bước đi ngẫu nhiên. Với mỗi bước đi ngẫu nhiên, hiện tại chính là nhà dự báo xuất sắc cho tương lai. Nếu cán cân đang không nghiêng về phía bạn sau 10 vòng quay, thì có khả năng là nó sẽ vẫn thế sau vòng quay thứ 11.

Nhưng trong khi giá trị hiện tại của bước đi ngẫu nhiên có thể báo hiệu nhiều về tương lai, thì giá trị *quá khứ* của nó lại chẳng có thêm tác dụng nào cả. Một khi tôi đã nhìn vào vòng quay và số tiền dư hiện tại của bạn, tôi sẽ biết tất cả những gì mà một người bằng xương bằng thịt có thể biết về vận mệnh khả dĩ của bạn. Bạn có thể có một câu chuyện thú

vị để kể về việc bạn đã giàu lên (hay nghèo đi) như thế nào năm phút trước, nhưng việc lắng nghe câu chuyện đó không nói thêm được điều gì chính xác hơn những dự đoán của tôi.

Giá thị trường chứng khoán cũng tương tự như vậy. Giá cổ phiếu hiện hành của IBM chính là nhà dự báo xuất sắc cho giá cổ phiếu tương lai của nó. Nhưng quá trình lịch sử để dẫn tới giá cả hiện hành lại chẳng hề liên quan chút nào.

Các nhà bình luận báo cáo rằng bởi vì gần đây một cổ phiếu cụ thể nào đó, hay toàn bộ thị trường, đã trượt dốc, nên có khả năng nó sẽ trải qua quá trình "điều chỉnh" lên trong tương lai gần. Cũng có thể vì gần đây nó trượt dốc, nên khả năng là nó sẽ tiếp tục đi xuống trong tương lai gần. Hay vì gần đây nó đã tăng cao, có khả năng nó sẽ giảm nhanh chóng hay tăng cao hơn nữa. Nhưng nếu giá cổ phiếu cũng giống như những bước đi ngẫu nhiên, như các nhà kinh tế học vẫn tin như thế, thì những thay đổi của giá cả tương lai khá độc lập với lịch sử của nó. Giá cả hiện hành dự báo cho giá cả tương lai. Dù các nhà bình luận nói thế nào thì những thay đổi trong giá cả quá khứ vẫn không thể dự đoán được điều gì.

Những người chơi chứng khoán thích tin rằng họ sành điệu hơn những người chơi tại sòng bạc. Ấy vậy mà chỉ người chơi rulet ngây thơ nhất mới nảy ra ý tưởng rằng bởi vì số tiền dư của anh ta liên tục giảm sau vài vòng gần đây, nên giờ đã đến lúc nó "điều chỉnh" theo hướng đi lên. Những con bạc từng trải biết được họ nên kỳ vọng điều gì vào những bước đi ngẫu nhiên.

Khi còn trẻ, tôi đã dung dưỡng rất nhiều nhận thức sai lầm (không phải tất cả đều liên quan tới tài chính). Một nhận thức sai lầm nữa là với sự hiện diện của bước đi ngẫu nhiên, sẽ không có vai trò nào được dành cho chiến lược đầu tư cả. Tôi không biết tôi có được ý tưởng này từ đâu, mà chỉ biết rằng có lẽ tôi đã biết được chiến lược không đóng vai trò nào trong *trò chơi xổ số* ngẫu nhiên và tôi cho là do một số đặc tính huyền bí của từ *ngẫu nhiên*. Dù trong bất cứ trường hợp nào, tôi cũng đã sai.

Thứ nhất là, các cổ phiếu khác nhau được gắn với các vòng quay rulet khác nhau. Một vài cổ phiếu tăng như dự đoán (vòng quay của chúng có cùng một con số ở hầu hết các ô mà viên bi có thể rơi vào), trong khi các cổ phiếu khác dao động mạnh (vòng quay của chúng có rất nhiều con số khác nhau, một vài con số quá lớn theo cả hướng dương lẫn âm). Việc lựa chọn vòng quay đúng là vấn đề về sở thích và cách đánh giá.

Thứ hai, và thú vị hơn là, cùng một vòng quay có thể kiểm soát được nhiều hơn một cổ phiếu. Thời tiết hàng ngày cũng giống như sự quay tròn của vòng quay rulet vậy. Đôi khi viên bi dừng ở ô có ghi "mưa nhiều hơn", và thế là Các loại ô tăng thêm 5 điểm và Toàn bộ các giỏ picnic giảm đi 5 điểm. Những lần khác viên bi dừng ở một ô có ghi "nắng to hơn", nơi Các loại ô giảm đi 10 điểm và Toàn bộ các giỏ Picnic tăng thêm 10 điểm. Một nhà đầu tư sành sỏi, người mua cổ phiếu của *cả* Các loại ô *lẫn* Toàn bộ các giỏ picnic có thể bảo vệ mình khỏi những sự thay đổi bất thường, bởi thua lỗ của tài sản này sẽ được bù lại bằng lợi nhuận của tài sản kia. Việc đa dạng hóa một cách cẩn trọng có thể tạo ra những danh mục

đầu tư mang tính rủi ro thấp mà tính trung bình có thể lời hơn bất cứ một tài sản rủi ro thấp đơn lẻ nào.

Trong tình huống điển hình thì ngay cả cách đa dạng hóa tuyệt nhất cũng không hoàn hảo. Vòng quay có một ô đánh dấu "động đất", và khi viên bi dừng ở đây thì cả Các loại ô và Toàn bộ các giỏ picnic *đều* giảm. Mặt khác, đó chính là những thời điểm khi cổ phiếu của dịch vụ chăm sóc nhà cửa của Mỹ tăng giá, và nhà đầu tư chiến lược có thể muốn thêm một vài loại cổ phiếu của Mỹ vào danh mục đầu tư của mình như là một dạng bảo hiểm động đất.

Nếu giá tài sản hoạt động theo cách mà các nhà kinh tế học vẫn tin, thì điều mà các nhà đầu tư nên tập trung vào nhiều nhất không phải là chọn những tài sản đúng mà là xây dựng danh mục đầu tư đúng. Câu hỏi "Liệu Các loại ô có đáng mua hay không?" là vô nghĩa trừ phi nó nằm trong một danh mục đầu tư. Cùng với Toàn bộ các giỏ picnic, Các loại ô có thể tạo nên một danh mục đầu tư đa dạng tuyệt vời. Khi liên kết với Áo mưa quốc tế, Các loại ô lại tạo nên một danh mục đầu tư với rất nhiều rủi ro không cần thiết, sẽ gặp thảm họa nếu viên bi dừng ở ô "mặt trời".

Để kiếm được lợi nhuận lớn, bạn phải chấp nhận rủi ro. (Bài học này có mặt rộng khắp, vươn cả ra ngoài lĩnh vực tài chính). Bí quyết ở đây là không được chấp nhận rủi ro nhiều hơn mức cần thiết. Phương pháp là đa dạng hóa, bằng cách thừa nhận rằng tài sản có xu hướng di chuyển ngược chiều nhau và bằng cách sử dụng thông tin này một cách khôn ngoan. Điều đó rất khác với tập quán truyền thống là "chọn người thắng", mà các nhà kinh tế học tin là hiếm có khả năng. Nhưng nó đòi hỏi ít sự hiểu biết hơn. Dù có hay không có những bước đi ngẫu nhiên thì thị trường tài chính vẫn tiếp tục thưởng cho sự chăm chỉ, tài năng và đôi lúc cả may mắn nữa.

Chiến lược có vai trò rất quan trọng. Nhưng không may là các cố vấn tài chính không phải lúc nào cũng phân biệt được chiến lược với sự mê tín. Chẳng hạn như họ tham gia vào một lễ nghi kỳ quái gọi là trung bình hóa chi phí, mà sẽ có ý nghĩa đối với cháu chắt của bạn giống như những màn ma thuật của phù thủy Salem đối với bạn vậy.

"Ý tưởng" trung bình hóa chi phí là mua một tài sản với một lượng vốn cố định trong những khoảng thời gian đều đặn – chẳng hạn, dành 1.000 đô-la để mua cổ phiếu của General Motors hàng tháng trong vòng một năm. Theo đó, có ý kiến tranh luận rằng, bạn mua ít hơn khi giá tăng cao (chỉ 50 cổ phiếu khi giá là 20 đô-la), và nhiều hơn khi giá hạ xuống (100 cổ phiếu khi giá giảm xuống còn 10 đô-la).

"Mua nhiều hơn khi giá thấp" nghe có vẻ hấp dẫn một cách đáng ngờ, nhưng điều đó cũng gợi ý rằng chúng ta nên dừng lại để xem xét câu hỏi "Thấp so với cái gì?" Một mức giá hấp dẫn không phải khi nó thấp so với trước đó, mà khi nó thấp so với tương lai được kỳ vọng. Không may là, bước đi ngẫu nhiên *không bao giờ* thấp đột biến khi so sánh với tương lai được kỳ vọng. Mức giá có khả năng hạ xuống còn 1 đô-la khi nó khởi đầu với giá 10 đô-la cũng giống như khi nó khởi đầu với giá 100 đô-la. Liệu một người chơi rulet khôn ngoan có

bao giờ tin rằng anh ta có thể cải thiện vận may của mình bằng cách đặt cược nhiều hơn khi số tiền dư chỉ còn chút ít hay không?

Giá cổ phiếu hiện hành thấp dự báo giá cổ phiếu tương lai sẽ thấp. Nếu giá cả ngày hôm nay thấp, thì đó là một lý do tuyệt vời để mua *nhiều hơn* (vì rẻ) và cũng là lý do tuyệt vời để mua *ít hơn* (vì có thể nó sẽ *duy trì ở* mức thấp). Hai lý do này triệt tiêu lẫn nhau và do đó, khiến việc "mua nhiều hơn khi giá thấp" không hấp dẫn hơn là mấy so với việc "mua nhiều hơn khi giá cao".

Trung bình hóa chi phí là một chiến lược tồi để vô hiệu hóa bước đi ngẫu nhiên. Hãy tưởng tượng bạn bước vào một sòng bạc nơi 10 vòng quay rulet giống hệt nhau có thể được quay đồng thời với nhau. Bạn có 55 nghìn đô-la để đặt cược. Bạn có thể, nếu bạn chọn, đặt cược 1.000 đô-la cho vòng quay đầu tiên, 2.000 đô-la cho vòng quay thứ hai, 3000 đô-la cho vòng quay thứ ba, và cứ như thế. (Tổng cộng lên tới 55.000 đô-la). Nhưng đó là cách mang tính rủi ro cao không cần thiết; hơn 1/3 tiền đặt cược của bạn phụ thuộc vào vòng quay thứ chín hoặc mười. Chiến lược mang tính rủi ro thấp là đặt cược 5.500 đô-la vào mỗi vòng quay, sao cho không vòng quay nào quan trọng hơn bất cứ vòng quay nào khác.

Hãy để tiền trên thị trường chứng khoán trong 10 tháng cũng giống như tiền đánh cược vào những vòng quay của 10 bánh xe rulet vậy. Nếu bạn trung bình hóa chi phí, thêm 1.000 đô-la vào vốn đầu tư mỗi tháng, thì sau đó bạn có 1.000 đô-la phụ thuộc vào vòng quay đầu tiên, 2000 đô-la ở vòng quay thứ hai, 3000 đô-la ở vòng quay thứ ba, và cứ như thế.[(**)] Nhưng chúng ta vừa mới thống nhất với nhau rằng đây là một sai lầm lớn. Người cá cược khôn ngoan đặt cược 5.500 đô-la cho mỗi vòng quay. Xét ở khía cạnh chiến lược đầu tư, điều này có nghĩa là bạn nên đầu tư 5.500 đô-la trong tháng đầu tiên; sau đó điều chỉnh số tiền đầu tư lên hay xuống nếu cần thiết sao cho cổ phiếu của bạn luôn đáng giá 5.500 đô-la. (Nếu giá trị cổ phiếu giảm xuống còn 5.000 đô-la, thì bạn nên đầu tư thêm 500 đô-la; nếu nó tăng lên 6.000 đô-la, thì bạn nên bán đi một lượng cổ phiếu trị giá 500 đô-la).

Với bất cứ chiến lược nào, bạn có 5.500 đô-la rủi ro trong một tháng. Bất cứ chiến lược nào cũng kỳ vọng đem lại lợi nhuận. Nhưng trung bình hóa chi phí cho thấy một yếu tố nữa mang rủi ro không cần thiết. Nếu trong vòng 10 tháng, giá cổ phiếu tăng trong 6 tháng và giảm xuống cùng một lượng trong 4 tháng còn lại, thì nhà đầu tư với lượng vốn không đổi là 5.500 đô-la chắc chắn sẽ là người thắng cuộc. Người trung bình hóa chi phí – người đầu tư ít hơn trong những tháng đầu so với những tháng sau – sẽ phải lo lắng xem 6 tháng *nào* là tốt và 6 tháng nào không tốt. Nếu những tháng tốt là những tháng đầu thì người trung bình hóa chi phí là kẻ thua cuộc.[(+)]

Lo lắng về việc liệu cổ phiếu của bạn có tăng giá hay không là một phần việc của nhà đầu tư. Ngược lại, lo lắng *khi nào* chúng sẽ tăng thì có thể dễ tránh được. Trung bình hóa chi phí là cách tốt để gây ra tình trạng mất ngủ không cần thiết.

Cho tới tận bây giờ, việc phản đối sự trung bình hóa chi phí của tôi vẫn luôn dựa vào giả thuyết bước đi ngẫu nhiên. Nhưng ngay cả khi giá cổ phiếu *không* tuân theo bước đi ngẫu

nhiên, thì tôi cũng không thể tưởng tượng ra *bất cứ* niềm tin nào về sự biến động của giá cả có thể biện minh cho sự trung bình hóa chi phí. Giả sử niềm tin của bạn cũng ngây thơ như niềm tin của tôi thời trẻ rằng *giá* cổ phiếu (đối lập với *sự thay đổi* giá cả) dao động một cách ngẫu nhiên theo những vòng quay của một bánh xe rulet tưởng tượng. Trong trường hợp đó, mục tiêu của bạn không nên là mua thật nhiều cổ phiếu khi giá thấp và ít đi khi giá cao, mà bạn nên mua thật nhiều cổ phiếu khi giá thấp và *không chút nào* khi giá cao.

Lần sau, khi ai đó khuyên bạn nên trung bình hóa chi phí, hãy hỏi xem anh ta thấy thế nào về sự biến động của giá cổ phiếu. Đừng dễ dàng chấp nhận một câu trả lời vô nghĩa như "chúng dao động"; hãy hỏi xem chính xác là chúng dao động *như thế nào*. Chúng có phải là những bước đi ngẫu nhiên, mà sự thay đổi giá cả được quyết định một cách ngẫu nhiên mỗi ngày không? Chúng có tuân theo một xu hướng, và trệch khỏi xu hướng đó một cách ngẫu nhiên mỗi ngày hay không? Có phải chúng được lựa chọn một cách ngẫu nhiên từ các vòng quay rulet khác nhau vào những ngày khác nhau, và nếu vậy thì thủ tục chọn lựa vòng quay của ngày là gì? Có khả năng là những câu hỏi này hoàn toàn mới mẻ đối với anh ta. Trong trường hợp đó, rót dầu nóng vào mũi bạn vẫn còn tốt hơn là nghe theo lời khuyên đầu tư của người đó. Nếu anh ta *có* câu trả lời thì chắc chắn nó sẽ không hề nhất quán với lời khuyên trung bình hóa chi phí của anh ta.

Hiện nay, bậc thầy về trung bình hóa chi phí dường như là Bob Brinker, phụ trách chuyên mục *Moneytalk* (Bàn chuyện tiền nong) trên đài phát thanh, một nguồn vô tận của những điều vô vị chưa được khai thác. Hãy xin lời khuyên của ngài Brinker, và ngài ấy sẽ nói với bạn về trung bình hóa chi phí. Tôi có xu hướng nhìn nhận việc này theo sách Khải huyền, như là một dấu hiệu hiển nhiên rằng nền văn minh phương Tây đã lụi tàn quá mức có thể phục hồi. Lời khuyên bạn nhận được từ *Moneytalk* sẽ không qua nổi năm phút kiểm tra gắt gao, dù thế nó vẫn được thốt ra từ miệng một nhà tiên tri hàng tuần, đều đặn và không vấp phải một lời phản đối nào. Nếu ngài Brinker dành chút thời gian kiểm chứng lời khuyên của mình trong một vài ví dụ về những con số đơn giản thì ngài ấy sẽ biết được điều là sai. Có lẽ ngài ấy đã không thực sự tôn trọng thính giả khi nói điều đó.

Thuyết bước đi ngẫu nhiên ngụ ý rằng bạn không bao giờ có thể cải thiện cơ hội của mình bằng một chiến lược phụ thuộc vào nghiên cứu sự biến động của giá cả trong quá khứ. Tuy nhiên, thuyết này không đề cập tới những lợi ích có thể sinh ra từ việc nghiên cứu các yếu tố khả biến khác.

Về nguyên tắc, một "vòng quay rulet" có thể quyết định cả thời tiết lẫn giá cả của Các loại ô, với một khoảng thời gian trễ giữa chúng. Đầu tiên trời tối dần; rồi 24 giờ sau đó, giá cổ phiếu của Các loại ô có phản ứng. Một nhà đầu tư sành sỏi, người nhận ra kiểu mẫu này, có thể kiếm được cả gia tài. Bằng cách quan sát các yếu tố khả biến chứ không phải là giá cả trong quá khứ, bạn có thể đánh bại bước đi ngẫu hứng.

Sau khi gieo hy vọng rằng các nhà đầu tư có thể hốt bạc vô tận bằng cách quan sát những mối tương quan đơn giản, tôi xin lỗi khi phải thông báo rằng các nhà kinh tế học cho rằng đó một viễn cảnh có khả năng rất thấp. Sẽ rất có lý khi kỳ vọng rằng nhiều nhà đầu tư sẽ nhận ra mối quan hệ giữa thời tiết và giá cổ phiếu của Các loại ô. Chỉ khi thời tiết thay đổi

thì những nhà đầu tư đó mới đổ xô mua cổ phiếu, và, trong khi cạnh tranh với nhau, họ đẩy giá lên gần như ngay lập tức. Việc tăng giá trong tương lai được dự đoán xảy ra trong hiện tại chứ không phải trong tương lai, và nhà đầu tư điển hình không thể mua bất kỳ cổ phiếu nào trong khi vẫn còn thời gian để thu được lãi.

Không phần nào trong câu chuyện này đòi hỏi tất cả hoặc thậm chí phần lớn các nhà đầu tư biết về bí mật này. Nó đòi hỏi chỉ một số lượng nhỏ các nhà đầu tư đủ linh lợi để phát hiện cơ hội kiếm lời và khai thác nó một cách triệt để.

Giả thuyết thị trường hoạt động theo cách này được gọi là giả thuyết *thị trường hiệu quả*. Theo giả thuyết thị trường hiệu quả, không có chiến lược đầu tư nào dựa trên việc sử dụng những thông tin được đăng tải rộng khắp lại có thể đánh bại thị trường.

Thuyết thị trường hiệu quả và thuyết bước đi ngẫu nhiên có liên quan mật thiết với nhau, và chúng thường bị nhầm sang nhau. Dù vậy, hai thuyết này lại khá khác nhau. Thuyết bước đi ngẫu nhiên chỉ cho thấy bạn không thể giàu lên bằng cách quan sát giá cả trong quá khứ; còn thuyết thị trường hiệu quả cho thấy bạn không thể giàu lên bằng cách quan sát bất cứ thông tin đăng tải rộng khắp nào.

Có một bằng chứng thực nghiệm rất tốt cho thuyết bước đi ngẫu nhiên, mô tả hầu hết những biến động của giá cổ phiếu trong thời gian dài. Trong suốt hơn 25 năm, các tạp chí kinh tế và tài chính tràn ngập những bài viết về những cố gắng không thành công trong việc bác bỏ thuyết bước đi ngẫu nhiên. Số đông các nhà kinh tế học tìm thấy bằng chứng bị chôn vùi này, và trong số đông này có cả những người thông minh, đa nghi, và không dễ bị "lòe".

Ngược lại, thuyết thị trường hiệu quả – khẳng định *tất cả* các thông tin đại chúng có sẵn – lại khó kiểm chứng hơn rất nhiều. Tuy nhiên, nhiều phép thử khác nhau đã đạt thành công. Chẳng hạn, có khá nhiều tư liệu có giá trị xác nhận thuyết này, đó là thông tin về lượng giao dịch trong quá khứ không có giá trị gì trong việc dự báo giá cả tương lai. Một ví dụ nữa, Lauren Feinstone (nhà kinh tế học và cũng là bạn đời của tôi) đã nghiên cứu những kiểu mẫu thống kê của sự thay đổi giá tài sản; từ đó cô ấy suy luận rằng (được đăng tải trên *Journal of Applied Econometrics*)tất cả thông tin mới về tài sản được hợp nhất một cách đầy đủ với giá cả chỉ trong vòng 30 giây sau khi tin được tung ra.

Điều ngạc nhiên là rất ít thông tin trong số này thâm nhập được vào thông báo của bản tin tài chính. Khi giá cổ phiếu bắt đầu giảm sau khi vừa tăng, các phát thanh viên thông báo rằng sự sụt giảm là do việc "chốt lời". Khi chỉ số trung bình của Dow-Jones bắt đầu tiến tới ngưỡng cao trước, chúng ta lại được nghe về những nỗ lực của nó để chọc thủng "vùng kháng cự" và nghe được dự đoán rằng nếu nó thành công trong việc chọc thủng vùng kháng cự, thì nó sẽ tiếp tục tăng trong một giai đoạn gọi là "làm sạch thuyền" – trừ phi, tất nhiên, xuất hiện hiện tượng chốt lời.

Mục "Đi trước thị trường" của tờ *Wall Street Journal* là nguồn thông tin không pha tạp nhất cho loại phân tích này. Các nhà kinh tế học có cùng ý kiến về mục "Đi trước thị trường" rằng nhiều người cho rằng nó giống như mục lá số tử vi. Họ thấy chúng thú vị, và họ tự nhủ

rằng chúng chỉ phục vụ cho mục đích giải trí mà thôi. Nhưng trong thâm tâm, họ phân vân không biết bao nhiêu bạn đọc coi chúng là nghiêm túc, và họ rùng mình.

CHƯƠNG 21

MÙA XE IOWA

Một điều về cái đẹp là niềm vui vĩnh hằng, và không gì đẹp bằng một luận điểm súc tích và không vết xước. Một vài cách lập luận có thể thay đổi cách chúng ta nhìn nhận thế giới.

Tôi tìm được một trong những luận điểm tuyệt vời nhất mà tôi biết trong khi tôi đảo qua một cuốn sách giáo khoa do anh bạn David Friedman của tôi viết. Mặc dù luận điểm có thể chưa hẳn là nguyên gốc, nhưng phiên bản của David quá rõ ràng, quá chuẩn xác, không thể chối cãi được, và quá ngạc nhiên tới thú vị, đến nỗi tôi không thể cưỡng lại việc phải chia sẻ nó với các sinh viên, họ hàng, và những người quen biết tại các buổi tiệc cocktail trong bất cứ dịp nào. Luận điểm liên quan tới thương mại quốc tế, nhưng sự hấp dẫn của nó không nằm ở chủ đề chính mà ở sức cuốn hút không thể cưỡng lại của nó.

Theo quan sát của David thì có hai công nghệ sản xuất ô tô ở Mỹ. Một là sản xuất tại Detroit, và một công nghệ nữa là "trồng" tại Iowa. Chắc ai cũng đã biết về công nghệ đầu tiên, vì vậy, tôi xin được nói với bạn về công nghệ thứ hai. Đầu tiên bạn "gieo hạt" − chính là những nguyên liệu cấu thành nên chiếc ô tô. Bạn chờ đợi vài tháng cho tới khi lúa mì chín vàng. Sau đó, bạn thu hoạch lúa mì, chất lên tàu, và lái tàu về hướng đông băng qua Thái Bình Dương. Sau vài tháng, con tàu xuất hiện trở lại và mang theo rất nhiều những chiếc Totyota.

Thương mại quốc tế không gì khác hơn là một dạng công nghệ. Thực tế có một nơi được gọi là Nhật Bản, có những con người và nhà máy, chẳng liên quan mấy tới sự tồn tại của người Mỹ. Để phân tích các chính sách thương mại, chúng ta cũng nên giả sử rằng Nhật Bản là một cỗ máy khổng lồ với cơ chế hoạt động đầy bí ẩn có thể biến lúa mì thành ô tô.

Bất cứ chính sách nào được thiết kế nhằm thiên vị công nghệ đầu tiên của Mỹ hơn công nghệ thứ hai là chính sách được thiết kế nhằm thiên vị những nhà sản xuất ô tô tại Detroit hơn những nhà sản xuất ô tô tại Iowa. Việc đánh thuế ô tô hay cấm "nhập khẩu" ô tô cũng chính là đánh thuế ô tô hay cấm ô tô *được trồng tại Iowa*. Nếu bạn muốn bảo vệ các nhà sản xuất ô tô Detroit khỏi sự cạnh tranh, thì bạn phải gây tổn hại tới những nông dân Iowa, vì những nông dân Iowa *chính là* đối thủ cạnh tranh.

Nhiệm vụ sản xuất ra một đoàn xe nhất định có thể được phân bổ giữa Detroit và Iowa theo nhiều cách. Một hệ thống giá cả có tính cạnh tranh sẽ chọn lọc sự phân phối bằng cách tối thiểu hóa tổng chi phí sản xuất.[*] Việc sản xuất tất cả ô tô chỉ ở Detroit sẽ tốn kém quá mức cần thiết, việc "trồng" tất cả ô tô chỉ ở Iowa cũng sẽ tốn kém quá mức cần thiết, và sẽ là

tốn kém quá mức cần thiết nếu sử dụng cả hai quá trình sản xuất vào bất cứ thứ gì ngoài tỉ lệ tự nhiên được tạo nên nhờ kết quả của sự cạnh tranh.

Điều này có nghĩa là việc bảo trợ Detroit quan trọng hơn việc chỉ chuyển thu nhập từ những người nông dân sang những công nhân sản xuất ô tô. Nó cũng làm tăng tổng chi phí cung cấp cho người dân Mỹ một lượng ô tô nhất định. Năng suất mất đi mà không được bù lại bằng lợi lộc gì; nó làm cả quốc gia nghèo đi.

Có rất nhiều cuộc thảo luận về việc cải thiện năng suất của ngành sản xuất ô tô tại Mỹ. Khi bạn có hai cách để sản xuất ô tô thì con đường dẫn tới năng suất là sử dụng cả hai với sự cân đối tối ưu. Điều cuối cùng bạn nên muốn làm là cố tình làm thui chột một trong những công nghệ sản xuất của bạn. Sẽ là hoàn toàn mê tín khi nghĩ rằng một chiếc Camry được "trồng" tại Iowa ít "mang vẻ Mỹ" hơn một chiếc Taurus sản xuất tại Detroit. Các chính sách có gốc rễ từ mê tín thường không đạt kết quả ngọt ngào.

Vào năm 1817, David Ricardo – nhà kinh tế học đầu tiên suy nghĩ một cách đúng đắn, cho dù không phải với ngôn ngữ của toán học thuần túy – đã đặt nền móng cho toàn bộ những suy nghĩ tương lai về thương mại quốc tế. Sau 150 năm bồi đắp, học thuyết của ông đã trở nên phức tạp hơn nhiều nhưng nền tảng của nó vẫn được thiết lập chắc chắn như bất cứ điều gì trong kinh tế học. Lý thuyết thương mại dự đoán điều đầu tiên là *nếu bạn bảo trợ cho các nhà sản xuất Mỹ trong một ngành công nghiệp khỏi sự cạnh tranh của nước ngoài thì bạn phải gây thiệt hại cho các nhà sản xuất Mỹ trong các ngành công nghiệp khác*. Dự đoán thứ hai là *nếu bạn bảo trợ cho các nhà sản xuất Mỹ trong một ngành công nghiệp khỏi sự cạnh tranh nước ngoài thì phải trả giá bằng hiệu quả kinh tế giảm sút*. Thường thì các sách giáo khoa chứng minh vấn đề này thông qua các biểu đồ, công thức và một mớ lý luận rắc rối. Câu chuyện nhỏ mà tôi học được từ David Friedman khiến cho vấn đề như thế trở nên rõ như ban ngày bằng một phép ẩn dụ đầy sức thuyết phục. Đó chính là đỉnh cao của kinh tế học.

V. NHỮNG CẠM BẪY KHOA HỌC

CHƯƠNG 22

EINSTEIN CÓ ĐÁNG TIN HAY KHÔNG?

Kinh tế học của phương pháp khoa học

Năm 1915, Albert Einstein công bố thuyết tương đối rộng và một số điều đằng sau nó. Thuyết này "dự đoán" hiện tượng lệch quỹ đạo của sao Thủy vốn được quan sát từ lâu nhưng chưa từng được giải thích. Nó cũng dự đoán một điều mới lạ và đáng ngạc nhiên, liên quan tới cách ánh sáng bị bẻ cong do trường trọng lực của mặt trời. Năm 1979, một cuộc thám hiểm do Arthur Eddington dẫn đầu đã chứng thực dự đoán ánh sáng bị bẻ cong và khiến Einstein trở thành nhân vật nổi tiếng thế giới.

Cả lý giải về quỹ đạo sao Thủy và dự đoán thành công về ánh sáng bị bẻ cong đều là những sự chứng thực ngoạn mục cho học thuyết của Einstein. Nhưng chỉ có sự kiện ánh sáng bị bẻ cong – vì đó là điều không ai ngờ tới – mới trở thành tâm điểm chú ý và xuất hiện trên trang nhất các báo.

Hãy mường tượng rằng Eddington đã thực hiện cuộc thám hiểm vào năm 1900 thay vì năm 1919. Sự thật về hiện tượng ánh sáng bị bẻ cong đã có thể được xác minh – và cũng đầy bí hiểm – như quỹ đạo sao Thủy, trước công trình nghiên cứu của Einstein rất lâu. Einstein đã có thể đánh mất hiệu ứng tâm lý đến từ việc dự đoán điều không ai ngờ tới. Có lẽ ông sẽ không bao giờ thiết lập được vị thế của mình trong lòng công chúng và trong thói quen "chải chuốt" của cả một thế hệ các nhà vật lý thời ấy. Hãy tạm đặt chủ đề vinh quang cá nhân của Einstein sang một bên, chúng ta có thể hỏi, số phận của bản thân thuyết tương đối sẽ thế nào? Liệu giới khoa học có chậm tôn vinh nó hơn không? Và nếu đúng như vậy thì phản ứng đó có hợp lý không?

Ngược lại, chúng ta có thể tưởng tượng rằng hiện tượng lệch quỹ đạo của sao Thủy không được ai chú ý cho tới khi Einstein đưa ra dự đoán, và rằng các quan sát sau đó đã xác nhận cho dự đoán này. Liệu hiệu ứng tâm lý của một dự đoán đáng ngạc nhiên thứ hai có thể củng cố thuyết tương đối một cách chắc chắn hơn không? Và lẽ ra nó có nên như vậy không?

Trong vòng ít nhất 400 năm, các nhà khoa học và triết học đã tranh cãi một cách chủ quan về công lao của việc giải thích những điều đã được biết tới (như quỹ đạo sao Thủy) và đưa ra những dự đoán đáng ngạc nhiên (như hiện tượng ánh sáng bị bẻ cong). René Descartes và Francis Bacon đã từng đề cập tới vấn đề này, và ngày nay, nó được tranh luận sôi nổi trên các tờ tạp chí hàn lâm.

Tất nhiên một lý giải mới về một thực tế cũ, và một dự đoán thành công về một thực tế mới, đều nên góp phần vào lợi ích của một học thuyết. Trường hợp xuất chúng về mặt tâm lý hơn – dự đoán mới thành công – đôi lúc được gọi là bằng chứng *mới lạ* cho học thuyết. Câu hỏi đặt ra là, liệu bằng chứng mới lạ có nên góp phần đáng kể cho lợi ích của học thuyết hơn bằng chứng không mới lạ không? Hay, nói một cách cô đọng hơn, tính mới lạ có quan trọng không?

Phe "tính mới lạ không quan trọng" tranh luận rằng một học thuyết nên được đánh giá dựa trên giá trị của chính nó, độc lập với việc nó đã được khám phá như thế nào. Ở đây chúng ta có học thuyết A, thỏa mãn các điều kiện X, Y và Z. Chúng ta hãy lần lượt đánh giá. Tại sao phải câu nệ liệu nhà nghiên cứu có biết về X, Y và Z trước khi ông phát minh ra học thuyết A hay không? Tại sao trạng thái trí tuệ của nhà nghiên cứu lại có một sự liên quan nào đó hơn tới cách chải đầu của ông ta?

Hãy xem xét một trường hợp đơn giản. Trong đống bít tất trong ngăn kéo bên trái của bạn, một nửa là tất đen. Trong đống tất trong ngăn kéo bên phải của bạn, không có chiếc tất nào màu đen. Nếu bạn chọn một chiếc tất từ ngăn kéo bên trái, xác suất nhặt phải tất đen là bao nhiêu? Chắc chắn là một nửa. Bây giờ giả sử trong khi bị bịt mắt, bạn với một ngăn kéo ngẫu nhiên và nhặt ra một chiếc tất. Người bạn đời của bạn, người nãy giờ vẫn theo dõi bạn, thông báo với bạn rằng bạn đã mở ngăn kéo bên trái. Xác xuất nhặt được tất đen là bao nhiêu? Vẫn là một nửa. Toàn bộ vấn đề là chiếc tất đến từ đâu, chứ không phải là những gì bạn biết khi bạn nhặt nó.

Nhà khoa học phải lựa chọn giữa các thuyết khả dĩ cũng có giống với người chọn tất. Trong ngăn kéo bên trái ông ta là những thuyết thỏa mãn một loạt điều kiện nhất định, và một nửa số học thuyết này là đúng. Trong ngăn kéo bên phải ông là những học thuyết không thỏa mãn điều kiện, và không học thuyết nào đúng cả. Giáo sư Smith bắt đầu bằng cách tìm hiểu tất cả các điều kiện, và sau đó, xây dựng một học thuyết thỏa mãn chúng. Sau đó, Giáo sư Smith lựa chọn một học thuyết từ ngăn kéo bên trái. Học thuyết đó đúng với xác suất là một nửa. Giáo sư Jones xây dựng học thuyết dựa vào sự thay đổi của các điều kiện, và đưa ra một dự đoán mới lạ. Ông lựa chọn trong khi bị bịt mắt từ một ngăn kéo được chọn một cách ngẫu nhiên. Khi biết rằng học thuyết của mình thỏa mãn các điều kiện, Giáo sư Jones mới biết rằng mình đã chọn từ ngăn kéo bên trái. Học thuyết của ông đúng với xác suất là một nửa, hệt như của Giáo sư Smith.

Tất nhiên, tất và học thuyết là hai phạm trù hoàn toàn khác nhau, nhưng cả hai đều tuân theo những quy luật cơ bản của xác suất. Nếu việc lựa chọn học thuyết khoa học không khác gì mấy với việc lựa chọn tất thì luận điểm này là đúng và chứng tỏ rằng tính mới lạ chẳng hề quan trọng.

Mặc dù trường hợp phản bác tính mới lạ có vẻ đơn giản và chặt chẽ, nhưng rất nhiều nhà khoa học nhìn nó với con mắt đầy hoài nghi. Họ tranh luận rằng bất cứ ai cũng có thể dựa vào những điều kiện có sẵn và chế ra một vài loại học thuyết để "giải thích" cho chúng, sao cho một dự đoán mới lạ lại là dấu ấn đích thực của thành tựu khoa học thiên tài. Họ có linh tính rằng tính mới lạ *rất* quan trọng, và thử thách đặt ra là phải giải thích được tại sao.

Nếu tính mới lạ thực sự có một vai trò nào đó thì chắc hẳn là vì việc xây dựng học thuyết khoa học sẽ khác với việc chọn tất khi bị bịt mắt. Tất nhiên, ai cũng có thể liệt kê những điểm khác biệt rõ ràng giữa hai hoạt động – một hoạt động diễn ra trong phòng thí nghiệm và hoạt động còn lại diễn ra trong phòng ngủ; một được chính phủ hỗ trợ và hoạt động còn lại thì không – nhưng việc xác định sự khác biệt *căn bản* khiến cho tính mới lạ trở nên quan trọng lại gian nan đến ngạc nhiên.

Những thập kỷ gần đây, cuộc tranh luận về tính mới lạ hầu như bị bó hẹp hoàn toàn trong khuôn khổ của các tạp chí triết học. Nhưng vấn đề liên quan rõ ràng nhất là, chúng ta nên rút ra điều gì từ hiện trạng thiếu thông tin? Đây là vấn đề mà các nhà kinh tế học đã biết được vài điều.

Ngay cả trong bối cảnh đơn giản nhất, dự đoán mới lạ cũng là cơ cấu hợp lý để hé lộ thông tin. Giả sử một vài nhà khoa học vốn dĩ tài giỏi hơn những người khác, và việc biết ai là ai là điều bất khả thi. Các nhà khoa học tài năng *vừa* dễ xây dựng những học thuyết đúng *vừa* dễ thành công với những dự đoán mới lạ của mình. Khi Giáo sư Jones đưa ra dự đoán mới lạ, ông đã hé lộ một điều – ít nhất theo nghĩa xác suất – về tài năng của mình. Người dự đoán thành công thường rất tài giỏi, vì thế thường xây dựng được học thuyết đúng. Chúng ta tin tưởng học thuyết của Jones hơn là học thuyết của Smith không phải vì ảnh hưởng *trực tiếp* của dự đoán mới lạ, mà vì thành công của dự đoán mới lạ của ông cho chúng ta biết điều gì đó về Jones.

Câu chuyện của chúng ta vẫn chưa đến hồi kết. Chúng ta vẫn chưa nói gì về lý do tại sao ngay từ đầu Giáo sư Jones đã cố gắng đưa ra dự đoán mới lạ, trong khi Giáo sư Smith thì không. Giáo sư Jones đã hé lộ điều gì đó về sự tự tin vào khả năng của mình chưa – và Giáo sư Smith đã để lộ chút nghi ngờ bản thân nào chưa? Nếu câu trả lời là rồi thì đó có thể là lý do nữa để đặt niềm tin vào Giáo sư Jones chứ không phải là Giáo sư Smith. Nói cách khác, chúng ta được quyền rút ra kết luận không chỉ từ thành công của dự đoán mới lạ mà còn từ sự sẵn sàng mạo hiểm ban đầu để đưa ra dự đoán mới lạ của giáo sư Jones.

Để đưa ra một ví dụ cụ thể, hãy tưởng tượng các nhà khoa học luôn thành công khi đưa ra dự đoán mới lạ một cách thành công kiếm được đều đặn 100 nghìn đô-la mỗi năm, những người đưa ra dự đoán mới lạ nhưng không thành công kiếm được 20 nghìn đô-la, và những người không bao giờ đưa ra dự đoán mới lạ kiếm được 50 nghìn đô-la. Người đưa ra dự đoán mới lạ treo thu nhập "nghìn cân" của mình lên "sợi tóc". Bởi vì ông sẵn sàng đánh cược cho tài năng của chính mình, nên cũng sẽ là có lý nếu những người khác cũng đánh cược theo bằng cách tin vào học thuyết của ông. Cũng như thế, nhà khoa học chọn việc bỏ túi 50 nghìn đô-la và bỏ chạy khiến chúng ta phải đặt ra câu hỏi rằng liệu chúng ta có bị yêu cầu đặt niềm tin vào ông ta nhiều hơn những gì ông ta tin vào chính mình hay không.

Những kết luận mà chúng ta có thể rút ra dựa vào những động cơ đặc biệt Jones và Smith trả lời là gì. Bây giờ, chúng ta đã thực sự đứng trên miền đất của nhà kinh tế học. Chúng ta cần một học thuyết có thể dự đoán cấu trúc ban thưởng đối với các nhóm nhà khoa học khác nhau, phản ứng của cá nhân các nhà khoa học đối với cấu trúc ban thưởng, và những suy luận một nhà quan sát có thể rút ra từ những phản ứng này.

Một học thuyết cực kì thỏa mãn sẽ xét tới sự cạnh tranh giữa các nhà khoa học, giữa các viện nghiên cứu, và giữa người bảo trợ và người hưởng lợi của khoa học. Mâu thuẫn về lợi ích đó tạo điều kiện cho sự ra đời của cấu trúc lương cung cấp các hình thức ban thưởng phong phú cho các chiến lược nghiên cứu khác nhau và các mức độ thành công khác nhau. Không may thay, việc hiểu rõ hệ quả của một học thuyết như thế có vẻ là nhiệm vụ nặng nề.

Vì vậy chúng ta lùi về giải quyết một vấn đề dễ hơn. Hãy tưởng tượng một ông trùm khoa học quốc gia, được giao nhiệm vụ thiết kế một hệ thống thúc đẩy các nhà khoa học hành xử có hiệu quả. Chúng ta có thể hi vọng rằng hệ thống mà ông này tung ra không khác quá nhiều so với hệ thống thực ra sẽ nảy sinh từ cạnh tranh. Sau cùng, chúng ta biết rất nhiều các ví dụ khác trong kinh tế học nơi các thế lực cạnh tranh cho ra đời những tác động có hiệu quả. Vì thế, chúng ta hãy nghĩ về những gì ông trùm nên làm, với hi vọng rằng việc điều tra của chúng ta sẽ gặt hái thành quả gần như những gì chúng ta thực ra quan sát trong thế giới thực. Thậm chí nếu những hi vọng đó tiêu tan, nỗ lực của chúng ta cũng không hoàn toàn lãng phí; chúng ta luôn có thể làm chân cố vấn cho các ông trùm tương lai.

Ông trùm có thể ra lệnh cho các nhà khoa học khác hoặc là “quan sát trước”, nghiên cứu tất cả các dữ liệu trước khi họ học thuyết hóa, hoặc là “học thuyết hóa trước”, thử sức đưa ra dự đoán mới lạ và sau đó loại trừ các học thuyết này nếu những dự đoán đó là sai.

Học thuyết hóa trước là lựa chọn lãng phí, vì các nhà khoa học cống hiến năng lực vào việc xây dựng những học thuyết – ít nhất đôi lúc – cuối cùng bị các điều kiện bác bỏ. Bằng cách thu thập dữ liệu từ trước, các nhà khoa học có thể tránh khỏi những sai lầm như thế và có nhiều thời gian hơn để tạo ra những học thuyết tốt. Vì thế người ta có thể mong chờ một ông trùm tiết kiệm sẽ ra lệnh cho mọi người nghiên cứu trước. Nhưng việc nghiên cứu trước cũng có mặt trái của nó: Rất nhiều học thuyết (có khả năng là đầy mâu thuẫn) được tạo dựng, và không có cách nào để phân biệt đâu là học thuyết hứa hẹn nhất. Khi ông trùm muốn xây một chiếc cầu, ông bị choáng ngợp bởi một biển các học thuyết phủ nhận lẫn nhau về việc xây cầu và không biết phải theo hướng nào.

Khi các nhà khoa học học thuyết hóa trước, rất nhiều học thuyết cuối cùng bị chứng cứ bác bỏ, và những học thuyết còn lại đã qua được bài kiểm tra xác nhận rằng đề xuất của họ xuất chúng hơn trung bình. Ông trùm có lý do để tin tưởng hơn vào những học thuyết đó, và khi xây cầu ông ta có thêm lý do để tin rằng cầu sẽ không sập.

Vậy thì sự thỏa hiệp sẽ là như thế này: Nếu các nhà khoa học học thuyết hóa trước, công trình của họ sẽ trở nên tốn kém, quá ít học thuyết tồn tại, và số cầu được xây là không đủ. Nếu các nhà khoa học nghiên cứu trước, sẽ không có cách nào phân biệt học thuyết tốt và

học thuyết tồi và quá nhiều những chiếc cầu chất lượng kém được xây và rồi chẳng mấy chốc thì sập.

Một ông trùm được enlightened có thể sẽ tìm hướng đi ở giữa sự lãng phí của việc học thuyết hóa trước và sự lãng phí luân phiên của việc nghiên cứu trước. Có thể cách tốt nhất là phân bổ một số nhà khoa học làm người học thuyết hóa và những người khác làm nhà quan sát. Nhưng đâu là cơ sở hợp lý để quyết định ai nên được phân vào nhóm nào?

Một câu trả lời tiềm năng xuất hiện nếu chúng ta giả định rằng các nhà khoa học có thông tin mật về năng lực, sự chuẩn bị và động lực của chính họ cho dự án hiện tại. Một số nhà khoa học tự tin hơn vào việc tạo ra các học thuyết tốt hơn các nhà khoa học khác, và sự tự tin của họ xuất phát từ, ít nhất là đôi lúc, những đánh giá tốt.

Để đơn giản hóa càng nhiều càng tốt, hãy giả định rằng các nhà khoa học hoặc là *giỏi* hoặc *kém*, nơi "giỏi" đơn giản có nghĩa là "dễ đưa ra một học thuyết đúng hơn" và "kém" có nghĩa ngược lại. Cũng giả định (một lần nữa, vì mục đích đơn giản hóa) rằng tất cả các nhà khoa học biết mình thuộc dạng nào. (Đây là phép gần đúng đầu tiên với giả định thực tế hơn là *một số* nhà khoa học có *một số* thông tin về dạng của mình.)

Trong những hoàn cảnh này, một trong những mục tiêu chính của ông trùm phải là phân biệt giữa các nhà khoa học giỏi và kém. Thông tin này đáng giá đối với ông vì hai lý do khá rõ ràng. Đầu tiên, nếu ông ta có thể nhận dạng các nhà khoa học giỏi, ông ta có thể trả lương trung bình cho họ cao hơn mức lương trả cho các nhà khoa học tồi; điều này khuyến khích nhiều người tài năng trở thành nhà khoa học từ ban đầu, trong khi hạn chế những người mà tài năng của họ thuộc về nơi khác.

Làm thế nào để ông trùm quyết định ai giỏi ai kém? Phương pháp đơn giản nhất là hỏi. Không may là, vì ông định trao mức lương cho các nhà khoa học giỏi cao hơn các nhà khoa học tồi, ông trùm có thể không tự tin là tất cả mọi người sẽ thành thật trả lời một câu hỏi thẳng thắn như thế. Thay vào đó, ông phải tìm ra cách thưởng cho những người nói thật.

Đây là một giải pháp, tương tự như những gì tôi đã gợi ý. Ông trùm lập ra hai viện nghiên cứu riêng biệt: Viện Nghiên cứu và Viện Học Thuyết Hóa. Tại Nghiên cứu, tất cả các nhà khoa học luôn nghiên cứu trước và tất cả được trả 50 nghìn đô-la một năm. Tại Học Thuyết Hóa, tất cả các nhà khoa học học thuyết hóa trước. Những người có học thuyết sau này được khẳng định sẽ được trả 100 nghìn đô-la mỗi năm; những người có học thuyết sau này bị bác bỏ được trả 20 nghìn đô-la.

Nếu các mức lương này được lựa chọn đúng, thì các nhà khoa học giỏi – những người tự tin vào khả năng đưa ra các dự đoán thành công – sẽ nhận việc tại Học Thuyết Hóa, nơi họ mong chờ mức thưởng cao. Các nhà khoa học tồi, những người biết dự đoán mới lại của họ thường thất bại, chấp nhận mức lương đảm bảo là 50 nghìn đô-la tại Nghiên cứu. Điều đáng kể về giải pháp này là các nhà khoa học hé lộ thông tin có ích cho ông trùm *một cách tự nguyện*, cho dù họ ban đầu không hề có lý do nào để làm như vậy.

Tất nhiên, một số nhà khoa học giỏi không gặp may trong chương trình này và cuối cùng chỉ kiếm được 20 nghìn đô-la một năm. Nhưng các nhà khoa học giỏi tính trung bình có thể kiếm nhiều hơn các nhà khoc học kém, và tính tương đối thì nhiều người trong số họ được cuốn hút vào sự nghiệp khoa học hơn. Hơn thế nữa, ông trùm biết phải tìm lời khuyên nơi nào khi ông muốn xây một chiếc cầu. Đóng góp của các nhà khoa học tại Nghiên cứu được công nhận một cách lịch sự nhưng không bao giờ được áp dụng.

Chương trình này, vì thế, mang một số đặc điểm khá hấp dẫn. Nó cũng có một số đặc điểm gây bối rối. Một điều là các nha khoa học giỏi lãng phí thời gian và công sức bằng cách học thuyết hóa trước. Nếu họ nghiên cứu trước họ có thể tránh khỏi một số ngõ cụt. Không may là, việc nghiên cứu trước sẽ khiến sự nghiệp của họ bớt mạo hiểm hơn, và các nhà khoa học kém sẽ bắt đầu xâm nhập vào hàng ngũ của họ. Chỉ có khả năng về một học thuyết bị bác bỏ mới có thể khiến các nhà khoa học kém tránh xa Học Thuyết Hóa. Bằng cách bắt buộc các nhà khoa học giỏi phải lãng phí, ông trùm có thể xui khiến các nhà khoa học tồi hé lộ bản thân. Thông tin này đáng với sự lãng phí kia.

Một đặc điểm kì quặc khác là các nhà khoa học kém được trả 50 nghìn đô-la hàng năm ngay cả khi học thuyết của họ được biết trước là sẽ không đem lại giá trị xã hội nào. Điều này cũng là cần thiết để ngăn chặn các nhà khoa học kém bắt đầu giả danh các nhà khoa học giỏi, trước sự kinh hoàng của ông trùm.

Đáng để chú ý rằng nếu nghiên cứu khoa học bị phó mặc cho khu vực tư nhân, không công ty nào sẽ chọn việc tuyển dụng các nhà khoa học kém, người đưa ra những học thuyết vô dụng. Ấy vậy mà việc có những công ty như thế lại rất quan trọng về mặt xã hội để ngăn chặn các nhà khoa học kém mang cái mác của các nhà khoa học giỏi. Vì vậy học thuyết này gợi ý rằng chính phủ phải đóng vai trò chủ chốt trong việc tổ chức các hoạt động khoa học – vì chỉ có chính phủ mới sẵn sàng cung cấp vốn cho những nghiên cứu không có chút giá trị xã hội nào!

Mô hình này thực tế như thế nào? Nó rõ ràng có một số đặc điểm có thể nhận dạng được từ thế giới thực của nghiên cứu khoa học. Trong thế giới thực, nơi các viện nghiên cứu "cấp cao" nơi lương bổng phụ thuộc nhiều vào kết quả nghiên cứu, và các viện nghiên cứu "cấp thấp" nơi tất cả mọi người được đối xử khá công bằng. Các nhà khoa học, trên diện rộng, quyết định tham gia vào loại viện nghiên cứu nào dựa trên kì vọng về năng lực của chính họ. Học thuyết cũng hàm ý rằng rất nhiều nhà khoa học kém được trả lương cao một cách hợp lý vì đưa ra những nghiên cứu hoàn toàn vô dụng, và rằng có lẽ có nhiều nhà khoa học kém hơn những gì một ông trùm nhân từ mong muốn; với những ai quen thuộc với cấu trúc của khoa học hiện đại, những hàm ý này nghe có vẻ hợp lý.

Mô hình nhà khoa học giỏi/kém không phải là luận điểm duy nhất để biện chứng cho dự đoán mới lạ. Tuy thế tôi ngờ rằng đó là luận điểm duy nhất từng được trình bày chi tiết tới vậy. Sẽ là tốt nếu các học thuyết khác cũng được trình bày chi tiết như thế để chúng ta có thể nghiêm túc thảo luận giá trị của chúng. Vì một lý do nào đó cuộc tranh luận về tính mới lạ đã kéo dài hơn 400 năm mà không bên liên quan nào thấy cần phải trình bày cụ thể mô hình về biểu hiện khoa học của mình. Hãy cẩn thận với các nhà tư tương vĩ đại, những

người quảng cáo về kết luận của mình mà không hé lộ giả thuyết. Tôi thích kinh tế học vì nó đòi hỏi tiêu chuẩn cao hơn.

CHƯƠNG 23

BÓNG BẦU DỤC MỚI VÀ CẢI TIẾN

Các nhà kinh tế học đã sai lầm như thế nào

Trước đây, có một nhà kinh tế học muốn tìm hiểu về môn bóng bầu dục. Ông biết luật chơi nhưng không thật sự thấu hiểu môn thể thao này. Vì vậy, ông quyết định quan sát các huấn luyện viên tài giỏi và học hỏi từ họ.

Mỗi khi quan sát một trận bóng bầu dục, nhà kinh tế học lại cần mẫn ghi lại tất cả những lối chơi được thực hiện và tất cả những điều kiện xung quanh có khả năng liên quan. Mỗi đêm, ông lại thực hiện các phép thống kê hết sức phức tạp để tìm ra những lối chơi ẩn trong dữ liệu. Cuối cùng công sức của ông cũng được đền bù xứng đáng. Ông phát hiện ra rằng "thủ quân" thường ném bóng về phía cầu thủ bắt bóng, rằng cầu thủ bắt bóng thường chạy về hướng cột gôn của đội đối phương, và rằng các bàn thắng vào phút cuối thường được thực hiện bởi những đội đang kém chỉ một hoặc hai điểm.

Vào một ngày, vị Chủ tịch Liên đoàn Bóng đá Quốc gia cảm thấy lo ngại về hiện tượng đá bóng bổng. Ông ngày càng tin rằng các đội chơi đã lạm dụng lối chơi bóng trên không, và rằng hành vi của họ ảnh hưởng rất lớn tới trận đấu. (Lý do chính xác về niềm tin của ông này chưa từng được lý giải, nhưng bản thân ông khá là chắc chắn về điều này). Vị chủ tịch bị ám ảnh bởi mong muốn cần phải ngăn chặn hiện tượng chơi bóng trên không và đã triệu tập các trợ tá để tìm ra cách đương đầu với vấn đề này.

Một trong những trợ tá của ông, là một thạc sĩ MBA vừa mới ra trường, hồ hởi giới thiệu rằng anh ta đã tham dự vài khóa học của một nhà kinh tế học là chuyên gia kỳ cựu về môn thể thao này và là người đã phát triển những mô hình thống kê chi tiết để dự đoán hành vi của các đội. Anh ta đề xuất là hãy để nhà kinh tế học này nghiên cứu lý do khiến các đội chơi bóng trên không.

Vị chủ tịch đã vời nhà kinh tế học đến. Sau đó, nhà kinh tế học ra về với tờ séc trả thù lao trước và được ủy thác tìm ra nguyên nhân của hiện tượng chơi bóng trên không. Nhiều giờ sau (ông được tính thù lao theo giờ), lời giải đáp đã sẵn sàng. Núi báo cáo in từ máy tính đã dẹp tan mọi nghi ngờ: Hiện tượng chơi bóng trên không hầu như luôn xảy ra trong lần chơi thứ tư.

Nhưng nhà kinh tế học được đào tạo theo phương pháp khoa học và biết rằng mô tả quá khứ không gây ấn tượng sâu sắc bằng đưa ra dự đoán tương lai. Vì vậy, trước khi gặp gỡ vị chủ tịch, ông đã kiểm chứng mô hình của mình bằng một thử nghiệm gắt gao. Ông chú tâm vào một số trận đấu và dự đoán trước rằng tất cả những pha chơi bóng trên sẽ diễn ra trong lần chơi thứ tư. Khi những dự đoán của ông được chứng minh là chính xác, ông biết là ông đã có một khám phá khoa học xác thực.

Tuy nhiên, vị chủ tịch không trả tiền cho khoa học thuần túy. Kiến thức chỉ nhằm mục đích làm hài lòng một triết gia, còn vị chủ tịch lại có một vấn đề thực tế cần phải giải quyết. Mục tiêu của ông không phải là hiểu về hiện tượng chơi bóng trên không mà là “nhổ rễ” nó.

Vì vậy, vị chủ tịch đề nghị nhà kinh tế học quay trở lại bàn máy tính để hệ thống thành một kế hoạch hành động hoàn chỉnh. Sau một vài lần khởi đầu sai lầm, nhà kinh tế học đã nảy ra một sáng kiến. Nếu các đội chỉ có ba lần chơi thì sao nhỉ?

Để kiểm chứng ý tưởng của mình, nhà kinh tế học đã viết một chương trình máy tính mô phỏng hoạt động của các đội trong một trận đấu chỉ có ba lần chơi. Chương trình được viết ra bao hàm đầy đủ tất cả những hiểu biết của nhà kinh tế học về việc các đội chơi bóng trên không. Hết lần mô phỏng này đến lần mô phỏng khác đều khẳng định cho dự đoán của ông: Vì chơi bóng trên không chỉ diễn ra trong lần chơi thứ tư, nên sẽ không ai chơi bóng trên không trong một trận đấu không có lần chơi thứ tư.

Vị chủ tịch thật sự ấn tượng trước sức nặng của các chứng cớ và tổ chức một cuộc họp báo để thông báo một thay đổi trong luật chơi bóng bầu dục. Từ giờ trở đi, chỉ có ba lần chơi là được thừa nhận. Vị chủ tịch cũng tự tin thông báo rằng việc lạm dụng chơi bóng trên không sẽ lùi vào dĩ vãng. Nhưng thực tế hoàn toàn ngược lại. Các đội bắt đầu chơi bóng trên không trong lần chơi thứ ba, và vị chủ tịch không nghe theo các nhà kinh tế học nữa.

Người hùng của chúng ta nằm trong số các nhà phân tích chính sách của thế kỉ XX. Trong những năm sau Chiến tranh thế giới thứ hai, các nhà kinh tế học đã phải học môn thống kê. Một môn học mới của kinh tế định lượng giúp ta phát hiện những kiểu mẫu ẩn sâu trong dữ liệu kinh tế và kiểm chứng xem những kiểu mẫu này có khả năng lặp lại nhiều không. Các nhà kinh tế học đã mổ xẻ hành vi tiêu dùng, các quyết định đầu tư, sản lượng nông nghiệp, nguồn cung cấp lao động, việc kinh doanh tài chính, và tất cả những gì họ có thể nghĩ ra. Và công trình thành công ngoài sức tưởng tượng. Các dữ liệu hé lộ sự một sự tương phản nổi bật được dùng để dự đoán tương lai với độ chính xác khá cao.

Một người Mỹ hiện đại cảm thấy khó có thể tưởng tượng ra được một thời mà các dự đoán kinh tế vĩ mô lại thường rất chính xác. Nhưng thực tế, thời hoàng kim ngắn ngủi đó đã từng tồn tại. Câu hỏi hiển nhiên đặt ra là, có điều gì đó không ổn?

Sai lầm xuất hiện khi chính phủ bắt đầu coi trọng nhà kinh tế, và điều đó đã dần dần phá hoại mọi thứ. Hãy cùng dõi theo dấu chân của một nhà kinh tế học cụ thể, từng là cố vấn cho Liên đoàn Bóng đá Quốc gia, và giờ được chính phủ Mỹ thuê để giúp thiết lập chính sách kinh tế.

Mục tiêu là nhằm kích cầu sản lượng nông nghiệp. Người anh hùng của chúng ta được giao nhiệm vụ phân tích thị trường ngũ cốc và thiết kế chính sách nhằm đưa nhiều ngũ cốc hơn đến gia đình trung lưu ở Mỹ.

Nhiệm vụ đầu tiên là xác định thực trạng lượng tiêu dùng ngũ cốc. Sau nhiều tháng miệt mài nghiên cứu dữ liệu, nhà kinh tế học tìm ra mức độ thường xuyên thống kê mà ông đang tìm kiếm. Một gia đình trung bình mua hai hộp ngũ cốc mỗi tháng. Hành vi này nhất quán một cách đáng ngạc nhiên. Chẳng hạn, những thay đổi nhỏ trong thu nhập sau thuế hầu như không ảnh hưởng gì tới doanh thu ngũ cốc.

Là nhà khoa học theo chủ nghĩa hoài nghi, nhà kinh tế học đã không chỉ dựa vào những dữ liệu cũ. Thay vào đó, ông chứng thực những dự đoán của mình. Ông dự đoán rằng trong vòng vài tháng tới, các gia đình sẽ tiếp tục mua khoảng hai hộp ngũ cốc mỗi tháng, bất chấp những thay đổi nhỏ bất thường trong thu nhập. Dự đoán của ông được chứng thực nhiều lần. Những cảm xúc trong niềm hân hoan chiến thắng đã gợi lại cái ngày vinh quang thời trẻ khi ông lần đầu tiên phát hiện ra mối quan hệ giữa lần chơi thứ tư và chơi bóng trên không.

Cấp trên của nhà kinh tế học hài lòng về những phát hiện của ông, và còn hài lòng hơn khi ông dùng nó làm cơ sở của kế hoạch chính sách: Chính phủ sẽ cung cấp cho mỗi gia đình Mỹ hai hộp ngũ cốc mỗi tháng. Việc cấp vốn cho chương trình này sẽ đòi hỏi một mức tăng thuế nhỏ, nhưng như chúng ta đã biết, mức tăng thuế nhỏ không làm ảnh hưởng tới doanh thu ngũ cốc. Vì vậy, các gia đình sẽ tiếp tục mua hai hộp ngũ cốc mỗi tháng tại cửa hàng tạp hóa. Cùng với hai hộp ngũ cốc chính phủ cấp cho, họ sẽ tiêu thụ tổng cộng bốn hộp, hay nói cách khác, gấp hai lần lượng tiêu thụ trước đây của họ.

Nhưng một điều kỳ lạ đã xảy ra. Khi chính phủ bắt đầu phát không ngũ cốc, người tiêu dùng lại phản ứng giống như các cầu thủ bóng bầu dục chỉ có ba lần chơi để đưa bóng tiến về phía phần sân đội bạn được 10 yards: Họ lập tức thay đổi chiến thuật. Ngay khi người ta nhận ra rằng chính phủ phân phát ngũ cốc tới tận cửa thì họ cũng ngừng mua ngũ cốc tại các cửa hàng tạp hóa.

Vị anh hùng kinh tế của chúng ta không phải là nhân vật hư cấu, mà là một điển hình đích thực cho thế hệ ông. Trong những năm 1950 và 1960, con đường sự nghiệp của ông trải đầy vinh quang và danh tiếng. Mới chỉ 20 năm trước, Robert E. Lucas, Jr. (hiện đang công tác tại trường Đại học Chicago) đã đưa ra cảnh báo được công nhận rộng khắp rằng con người thường phản ứng lại những thay đổi trong chính sách, và rằng nhận định đơn giản này khiến cho những phân tích về chính sách trong quá khứ trở thành vô giá trị. Ngay cả bây giờ, sinh viên học môn kinh tế đầu tiên được dạy rằng khi chính phủ phát không ngũ cốc thì người dân vẫn tiếp tục mua ngũ cốc như trước đó. (Dĩ nhiên, sách giáo khoa trình bày giả định đó nghiêng về khía cạnh đại số nhiều hơn là theo trường hợp ngũ cốc cụ thể, nhằm bảo đảm rằng sinh viên sẽ không hiểu được vấn đề là gì.)

Nhưng không may cho các nhà phân tích chính sách, con người không đơn giản là những "người máy". Họ là những cầu thủ chiến lược trong một trận đấu phức tạp mà luật chơi là do chính sách của chính phủ đặt ra. Những hành vi mà các nhà kinh tế học quan sát

được – quyết định mua xe hoặc mua nhà, nghỉ việc hoặc nhận việc mới, mướn thêm thợ hoặc xây nhà máy mới – là những mảng nhỏ của chiến lược. Một khi luật chơi đã ổn định, chúng ta có thể hy vọng rằng các chiến lược không thay đổi nhiều, và ta có thể ngoại suy dựa vào những nhận định trong quá khứ. Nhưng khi luật chơi thay đổi thì mọi dự đoán đều sai hết cả.

Nhà kinh tế học của chúng ta/ người hùng lẽ ra nên dành ít công sức cho việc thống kê và dành nhiều thời gian hơn cho lý thuyết đơn thuần. Nếu áp dụng đúng lý thuyết môn bóng bầu dục – nói rằng mỗi đội đều cố gắng ghi nhiều điểm hơn đội kia – thì có lẽ ông đã dự đoán đúng cách các cầu thủ phản ứng lại với luật chơi mới. Nếu áp dụng lý thuyết "ngũ cốc" – nói rằng các gia đình lựa chọn đồ ăn dựa trên cơ sở sở thích, sự thuận tiện, giá cả và những yếu tố khác – thì ông đã có thể đoán được rằng người dân sẽ chẳng ăn nhiều hơn ngay cả khi chính phủ phát không đồ ăn cho họ.

Dĩ nhiên sẽ có một số lý thuyết sai, và các nhà kinh tế học tán thành những lý thuyết đó thì sẽ dự đoán tình hình không chính xác. Nhưng một nhà kinh tế học theo một lý thuyết thì ít nhất cũng sẽ có một cơ hội dự đoán đúng. Còn một nhà kinh tế học chỉ dựa vào số liệu thống kê ngoại suy thì không có cơ hội nào hết.

Lĩnh vực mà kinh tế vĩ mô dự đoán sai nhiều nhất là mối quan hệ giữa việc làm và lạm phát. Từ nhiều năm nay, có nhiều chứng cớ đáng tin cậy cho thấy mối tương quan chặt chẽ giữa hai yếu tố này: Khi lượng người thất nghiệp giảm thì lạm phát tăng, và ngược lại. Vào những năm 1960, nhận định này đã được kiểm chứng qua thử nghiệm thống kê nghiêm ngặt và được thừa nhận rộng rãi như là một chân lý khoa học hiển nhiên. Lấy chân lý ấy làm nền tảng của chính sách, các nhà chính trị cố gắng điều chỉnh lạm phát nhằm giảm lượng người thất nghiệp. Nhưng kết quả thu được lại hoàn toàn trái ngược với mong đợi: một thập kỷ trì trệ – lạm phát cao và tỷ lệ những người có việc làm thấp cùng ập tới một lúc.[*] Sau đó, vào thập niên 1980, lạm phát giảm đáng kể, và sau một thời kỳ suy thoái trầm trọng ban đầu, cơ hội việc làm lại "nở rộ" chưa từng thấy. Những thống kê chuẩn mực dường như đã chống lại chúng ta.

Điều gì đã thay đổi? Thật khó có thể trả lời câu hỏi đó nếu ta không viện tới lý thuyết về cách tỷ lệ lạm phát ảnh hưởng quyết định tuyển dụng cá nhân như thế nào. Năm 1971, Robert Lucas đưa ra ví dụ đầu tiên về lý thuyết đó.

Hãy tưởng tượng rằng Willie Worker hiện đang thất nghiệp không phải vì *không* có cơ hội việc làm nào, mà bởi những cơ hội đó không hấp dẫn nên anh ta thà chịu thất nghiệp còn hơn. Mức lương đề nghị cao nhất mà Willie nhận được là 10.000 đô-la một năm, chỉ vừa đủ trang trải các chi phí thiết yếu cho anh. Nếu mức lương đề nghị là 15.000 đô-la, Willie sẽ nhận công việc đó ngay lập tức.

Một đêm, trong khi Willie đang ngủ thì một cuộc lạm phát nghiêm trọng xảy ra khiến giá cả và lương bổng tăng gấp đôi. Nhà tuyển dụng tăng mức lương từ 10.000 lên 20.000 đô-la. Nhưng như thế vẫn chưa đủ. Trong thế giới mà giá cả mọi thứ đều đã tăng gấp đôi,

Willie không muốn nhận công việc nào có mức lương dưới 30.000 đô-la. Anh ta vẫn thất nghiệp.

Bây giờ tôi sẽ thay đổi câu chuyện một chút nhé. Buổi sáng sau cái đêm cuộc lạm phát nghiêm trọng đó xảy ra, Willie bị đánh thức bởi cú điện từ nhà tuyển dụng gọi đến để mời đi làm với mức lương 20.000 đô-la. Vào thời điểm đó, Willie chưa đọc báo và không hề biết gì về việc giá cả đã leo thang gấp đôi. Thế là anh ta vui vẻ nhận lời. Chỉ đến khi trên đường về nhà, dừng lại siêu thị để mua đồ bằng những đồng lương đầu tiên của mình, Willie mới nhận ra sự thật phũ phàng và bắt đầu viết đơn xin thôi việc.

Câu chuyện hư cấu được cách điệu hóa cao độ này phản ánh những khía cạnh quan trọng có khả năng phát sinh trong thực tế. Cái cách mà lạm phát có làm tăng cơ hội việc làm là lừa gạt mọi người. Lạm phát khiến cơ hội việc làm trở nên hấp dẫn hơn so với thực chất và dụ dỗ người lao động nhận công việc mà chắc chắn họ sẽ từ chối nếu họ biết rõ hơn về tình hình kinh tế.

Chúng ta có thể kể câu chuyện hay hơn từ quan điểm của nhà tuyển dụng. Giả sử bạn có một tiệm bán kem, bán một cây kem ốc quế với giá 1 đô-la. Nếu bạn bán với giá 2 đô-la một cây kem, bạn sẽ mở rộng được hoạt động của mình, nhưng bạn đã học hỏi được qua thử nghiệm rằng mức giá 2 đô-la cao hơn những gì khách hàng sẵn sàng trả.

Nếu giá cả và lương bổng – bao gồm tất cả những chi phí của bạn – tăng gấp đôi thì bạn có thể bán kem với giá 2 đô-la, nhưng 2 đô-la đó có giá trị cũng chỉ tương đương 1 đô-la của ngày hôm qua. Bạn vẫn như trước đó mà thôi.

Nhưng giả sử giá cả và lương bổng tăng gấp đôi mà bạn không hề biết gì. Bạn chỉ nhận thấy khách hàng bỗng dưng sẵn sàng trả thêm tiền để mua một cây kem ốc quế. (Bạn nhận ra khi khách đến mua đông hơn, vì cây kem giá 1 đô-la của cửa hàng bạn đã trở thành giá hời với những khách hàng kiếm được mức lương gấp đôi hàng tháng.) Bạn mở rộng hoạt động và thuê thêm nhiều nhân viên mới. Nhưng ngay cả khi bạn đã nhận ra sai lầm của mình, thì việc mở rộng hoạt động cũng không hủy bỏ được: tủ lạnh mới đã được lắp đặt, chỗ để xe mới đã được xây và có thể bạn vẫn muốn giữ lại ít nhất một trong số những nhân viên mới thuê.

Câu chuyện của Lucas không ngụ ý rằng *lạm phát* mang lại công việc cho con người, mà chính *lạm phát bất ngờ* mang lại công việc cho con người. Trong câu chuyện của ông, lạm phát tiên liệu được không ảnh hưởng đến hành vi của bất cứ ai. Lịch sử kinh tế vĩ mô hiện đại (được cách điệu hóa ở mức cao) sẽ giải thích thế này: Lạm phát đánh lừa người lao động chấp nhận làm nhiều công việc hơn và đánh lừa người sử dụng lao động tuyển nhiều nhân viên hơn. Tất cả các chính phủ đều nhận ra rằng lạm phát thường đi song song với tỷ lệ tuyển dụng cao và quyết định tận dụng mối quan hệ này để kiểm soát tỷ lệ lạm phát một cách có hệ thống. Người lao động và người sử dụng lao động nhanh chóng nhận ra ý định của chính phủ và không bị lừa phỉnh nữa. Mối tương quan giữa lạm phát và thất nghiệp bị phá vỡ chỉ *bởi* chính phủ muốn lợi dụng nó.

Để tôi chỉ ra cụ thể sự giống nhau này nhé. Trong suốt lịch sử môn bóng bầu dục, không hề có sự khác nhau giữa lần chơi thứ tư và lần chơi cuối cùng. Nếu nhà kinh tế học A quả quyết rằng "đội bóng chơi bóng trên không ở lần chơi thứ tư" và nhà kinh tế học B lại quả quyết rằng "đội bóng chỉ chơi bóng trên không ở lần chơi cuối cùng" thì không có dữ liệu nào trong quá khứ có thể phân biệt được hai giả thuyết của họ. Bất cứ dữ liệu nào thừa nhận giả thuyết của nhà kinh tế học A cũng sẽ thừa nhận giả thuyết của nhà kinh tế học B, và ngược lại. Cả hai lý thuyết đều sẽ dự đoán chính xác *cho đến khi luật chơi thay đổi*. Nhưng *sau khi* luật chơi thay đổi, khi lần chơi cuối cùng trở thành lần chơi thứ ba thay vì lần chơi thứ tư, thì một giả thuyết sẽ đúng và giả thuyết còn lại trở thành sai hoàn toàn.

Trong suốt lịch sử ngành ngũ cốc, không có sự khác biệt nào giữa *mua* và *tiêu thụ* ngũ cốc. Nếu nhà kinh tế học A quả quyết rằng "mỗi gia đình *mua* hai hộp ngũ cốc mỗi tháng" và nhà kinh tế học B quả quyết rằng "mỗi gia đình *tiêu thụ* hai hộp ngũ cốc mỗi tháng", thì không có dữ liệu nào trước đây phân biệt được hai giả thuyết đó. Những dữ liệu nào thừa nhận giả thuyết của nhà kinh tế học A cũng sẽ thừa nhận giả thuyết của nhà kinh tế học B, và ngược lại. Cả hai lý thuyết đó đều sẽ dự đoán chính xác *cho đến khi luật chơi thay đổi*. Nhưng *sau khi* luật chơi thay đổi, khi chính phủ phát không hai hộp ngũ cốc cho mỗi gia đình hàng tháng, thì một giả thuyết sẽ đúng và giả thuyết còn lại trở thành sai hoàn toàn.

Trong suốt hai thập kỷ sau Chiến tranh thế giới thứ hai, tỷ lệ lạm phát biến động không ngờ. Không có sự khác nhau giữa *lạm phát* và *lạm phát bất ngờ*. Nếu nhà kinh tế học A quả quyết rằng lạm phát mang lại công việc cho con người và nhà kinh tế học B quả quyết rằng lạm phát bất ngờ mang lại công việc cho con người, thì không có dữ liệu nào trong quá khứ phân biệt được hai giả thuyết đó. Dữ liệu nào thừa nhận giả thuyết của nhà kinh tế học A cũng sẽ thừa nhận giả thuyết của nhà kinh tế học B, và ngược lại. Cả hai giả thuyết đều sẽ dự đoán đúng *cho đến khi luật chơi thay đổi*. Nhưng *sau khi* luật chơi thay đổi, khi chính phủ bắt đầu kiểm soát tỷ lệ lạm phát theo cách có hệ thống và có thể dự đoán được, thì một giả thuyết sẽ đúngvà giả thuyết còn lại trở thành sai hoàn toàn.

Nếu dựa vào quá khứ để dự đoán hành vi của con người trong một môi trường cố định thì rất dễ; nhưng dự đoán hành vi của con người trong một môi trường luôn thay đổi mới khó. Vào mùa hè ở New York, tôi sẽ mang ô đi làm khi bầu trời buổi sáng trở nên âm u. Nếu bạn quan sát tôi một thời gian, có thể bạn sẽ nhận ra thói quen đó và đoán được khi nào tôi sẽ mang ô. Nhưng ở Colorado vào mùa hè, tôi không bao giờ mang ô đi làm bởi vì tôi biết chắc rằng cơn mưa chớp nhoáng vào buổi chiều sẽ dứt trước 5 giờ chiều khi tôi tan tầm. Nếu tôi chuyển đến Colorado thì mọi dự đoán của bạn đều sai hết.[**]

Một nhà kinh tế học thấu hiểu được *tại sao* các đội chơi bóng trên không sẽ *biết* chuyện gì xảy ra khi luật chơi thay đổi; một nhà kinh tế học thấu hiểu được *tại sao* người tiêu dùng mua ngũ cốc sẽ *biết* chuyện gì xảy ra khi bạn được cung cấp ngũ cốc miễn phí; một nhà kinh tế học thấu hiểu được *tại sao* người ta chấp nhận một việc làm nào đó sẽ *biết* chuyện gì xảy ra khi ta cố kiểm soát tỷ lệ lạm phát; và một nhà kinh tế học thấu hiểu được *tại sao* tôi mang ô sẽ *biết* chuyện gì xảy ra khi tôi chuyển đến sa mạc. Để hiểu được hành vi, các nhà kinh tế học phải biết kể chuyện – những câu chuyện như là chuyện về người lao động thất nghiệp

hay người bán kem – và dành thật nhiều thời gian đắn đo xem câu chuyện có hợp lý hay không, và làm thế nào để họ có thể kể những câu chuyện hay hơn.

Nhiều nhà kinh tế học vẫn không cảm thấy hài lòng với câu chuyện của Lucas và đặt những câu hỏi khó nhằn như “Tại sao chủ tiệm kem không tìm hiểu về tỷ lệ lạm phát từ tờ *Wall Street Journal* trước khi anh ta bắt đầu một dự án mở rộng hoành tráng?” Lucas và những người khác đã đáp lại bằng cách phát triển câu chuyện lên một bậc, và đồng thời sẵn sàng tiếp nhận những câu chuyện “cạnh tranh” lại.

Nhưng mặc cho số phận của bất cứ câu chuyện *nhất định* nào có ra sao đi nữa thì Lucas đã thay đổi vĩnh viễn kinh tế vĩ mô khi ông khẳng định rằng nhà kinh tế học vĩ mô phải có *một* câu chuyện nào đó để kể và phải kể đủ chi tiết để khiếm khuyết của các câu chuyện lộ rõ. Vào năm 1971, Lucas bắt đầu viết “Kỳ vọng và sự trung lập của đồng tiền” bằng cách miêu tả những tiểu tiết của một xã hội nhân tạo, bao gồm tuổi thọ của các cư dân, tuổi nghỉ hưu, và chính xác họ quan sát được bao nhiêu từ đời sống riêng tư của nhau. Với những đặc điểm chính xác đó, ông có thể theo dấu mỗi hệ quả khi nguồn cung tiền tăng lên. Trong thế giới của Lucas, một sự thay đổi ngẫu nhiên trong nguồn tiền tệ cũng khiến lạm phát và việc làm gia tăng. Cũng cùng sự thay đổi đó, khi nó xảy ra không phải do ngẫu nhiên mà do chính sách của chính phủ, thì sẽ lại khiến lạm phát tăng nhưng việc làm vẫn không đổi.

Theo lời kể, khi Lucas nộp bài viết cho một tờ báo kinh tế nổi tiếng, họ đã từ chối đăng với lý do bài viết thú vị nhưng không liên quan đến kinh tế vĩ mô. Ngày nay, bài viết ấy trở thành khuôn mẫu của kinh tế vĩ mô. Một số nhà kinh tế học thích câu chuyện đó và một số khác ghét nó, nhưng đa số họ đều đồng tình rằng hy vọng lớn nhất của chúng ta là kể và mổ xẻ những câu chuyện rõ ràng và đủ đơn giản về thế giới để hiểu, nhưng cũng đủ rối rắm để thể hiện mối quan hệ với thế giới chúng ta đang sống. Đó là hướng tiến bộ từ lý thuyết kinh tế vĩ mô cũ, và cũng rất cần thiết nữa.

Kinh tế vĩ mô vẫn chưa thành công với vai trò là một môn khoa học dự đoán. Nhưng kinh tế vĩ mô hiện đại, xuất hiện mới 20 năm nay, kiên quyết không phạm sai lầm của người đi trước, và sẽ nhìn tương lai bằng sự tự tin nóng vội của tuổi trẻ.

VI. NHỮNG CẠM BẪY TÔN GIÁO

CHƯƠNG 24

TẠI SAO TÔI KHÔNG PHẢI LÀ NHÀ MÔI TRƯỜNG HỌC

Khoa học kinh tế học so với đạo sinh thái học

Khi mới bốn tuổi, con gái tôi đã kiếm được tấm bằng thứ hai. Khi mới hai tuổi, con bé đã tốt nghiệp với tấm bằng giỏi nhất có thể của Lớp Tập đi tại nhà trẻ ở Colorado. Hai năm sau, con bé hoàn thành một khóa học tại trường mẫu giáo của Trung tâm Cộng đồng Do Thái, nơi nó được nhận vào khi chúng tôi trở lại bang New York.

Trong buổi lễ tốt nghiệp mang tên "Những người bạn của Trái đất", tôi được nghe các cháu bốn và năm tuổi thuyết giảng về tầm quan trọng của nguồn năng lượng an toàn, giao thông công cộng và tái chế. Câu thần chú lặp đi lặp lại là "Đặc ân đi kèm trách nhiệm" tức là "Đặc ân được sống trên hành tinh này phải đi cùng với trách nhiệm chăm sóc nó". Tất nhiên, Thomas Jefferson cho rằng sống trên Trái đất là quyền lợi không thể chuyển nhượng hơn là một đặc ân, tuy nhiên, ông này chưa từng tới trường mẫu giáo.

Tôi được nghe những điều này qua con gái tôi từ trước và đã quen với ý nghĩ rằng đôi lúc con bé cần được "tẩy não" một chút. Nhưng khi tôi lắng nghe lũ trẻ thậm chí còn chưa biết đọc học vẹt và nhắc đi nhắc lại điều này, tôi quyết định là đã đến lúc phải có lời với giáo viên. Cô giáo muốn biết tôi phản đối những điểm cụ thể nào trong sách giáo lý. Tôi cảm thấy khó chịu. Tôi từ chối trả lời. Khi chủ nghĩa môi trường ngày càng hóa thân thành thứ tôn giáo nhà nước bừa bãi, thì những người ngoại đạo chúng ta càng như bị gai đâm khi nghe người ta nói khéo rằng chúng ta đang mắc phải thứ bệnh quái dị nào đó.

Chủ nghĩa môi trường ngây ngô của trường mẫu giáo mà con gái tôi theo học là một hỗn hợp những thứ bị nhồi nhét bởi những huyền thoại, mê tín và lễ nghi rất giống với những dạng ít tiếng vang nhất của Chủ nghĩa trào lưu chính thống trong tôn giáo. Thuốc giải độc cho tôn giáo tồi là khoa học tốt. Thuốc giải cho thuật chiêm tinh là phương pháp khoa học, thuốc giải cho chủ nghĩa sáng tạo ngây thơ là sinh học tiến hóa, và thuốc giải cho chủ nghĩa môi trường ngây ngô là kinh tế học.

Kinh tế học là môn khoa học của những ưu tiên luôn cạnh tranh với nhau. Chủ nghĩa môi trường vượt lên khỏi khoa học khi nó nâng vấn đề của *ưu tiên* lên vấn đề của *đạo đức*. Một đề xuất để lắp đường ở khu thiên nhiên và xây một bãi đỗ xe là cơ hội cho xung đột giữa những người ưu tiên khu thiên nhiên và những người ưu tiên việc đỗ xe thuận tiện. Trong cuộc vật lộn nảy sinh từ đó, mỗi bên đều cố áp đặt ưu tiên của mình bằng cách giật dây hệ thống chính trị và kinh tế. Vì một bên phải thắng và một bên phải thua, cuộc đấu rất khốc liệt và thường khá cay đắng. Tất cả những điều này đều lường trước được.

Nhưng trong 25 năm kể từ Ngày Trái đất đầu tiên
(22-4-1970), một yếu tố mới và xấu xí đã xuất hiện dưới dạng niềm tin của một bên rằng những ưu tiên của họ là Đúng và của phía kia là Sai. Khoa học của Kinh tế học tránh xa thái độ đạo đức như thế; tôn giáo của chủ nghĩa môi trường tung hô nó.

Kinh tế học buộc chúng ta đối đầu với sự cân đối căn bản. Xung đột nảy sinh vì mỗi bên đều muốn phân phối nguồn lực theo những cách khác nhau. Jack muốn rừng gỗ của anh với phí tổn đổ lên bãi đỗ xe của Jill và Jill muốn bãi đỗ xe của cô với phí tổn đổ lên rừng gỗ của Jack. Công thức đó trung lập về mặt đạo đức và nên là lời cảnh báo đề phòng việc gắn tước hiệu đạo đức cao quý cho bất cứ ai trong Jack và Jill.

Sự cân đối còn sâu sắc hơn. Các nhà môi trường học tuyên bố rằng khu thiên nhiên nên được quyền ưu tiên trước bãi đỗ xe vì quyết định xây dựng là “không thể hủy bỏ được”. Tất nhiên họ nói đúng, nhưng họ bỏ qua thực tế là quyết định *không* xây dựng cũng không thể hủy bỏ được *y hệt*. Trừ phi chúng ta xây dựng ngày hôm nay, cơ hội đỗ xe của tôi ngày mai sẽ bị mất vì theo luật không thể hủy bỏ, bản thân ngày mai cũng sẽ bị mất. Khả năng đỗ xe trong tương lai xa hơn có thể hoàn toàn không đủ để thay thế cho cơ hội bị mất đi đó.

Một biến tấu của kiểu cách của các nhà môi trường học là chúng ta không nợ bản thân mình lựa chọn thiên nhiên mà là nợ các thế hệ tương lai. Nhưng chúng ta có lý do nào để nghĩ rằng các thế hệ tương lai sẽ ưa chuộng việc thừa kế thiên nhiên hơn là thừa kế lợi nhuận từ bãi đỗ xe hay không? Đó là một trong những câu hỏi đầu tiên sẽ được đưa ra trong bất cứ cuộc điều tra khoa học trung thực nào.[*]

Một biến tấu khác là nhà phát triển bãi đỗ xe được động viên bởi lợi nhuận chứ không phải là ưu tiên. Có hai phản hồi cho luận điểm này. Đầu tiên, lợi nhuận của nhà phát triển được tạo ra từ ưu tiên của khách hàng; xung đột cuối cùng không nằm ở nhà phát triển mà ở những người ưu tiên việc đỗ xe. Thứ hai, hàm ý của luận điểm là sự ưu tiên dành cho lợi nhuận theo một nghĩa nào đó nhỏ mọn về mặt đạo đức đối với ưu tiên dành cho thiên nhiên, điều chính là vị thế mà tranh luận này được tạo ra để né tránh.

Tôi có cảm tưởng là tranh luận về “tính không thể hủy bỏ”, tranh luận về “thế hệ tương lai”, và tranh luận về “sự ưu tiên chứ không phải lợi nhuận” đều dựa vào những điểm khác biệt sai lầm mà đều khuất phục trước những xem xét trung thực. Vậy thì tại sao một số nhà môi trường học lại lặp đi lặp lại những tranh luận đó? Có lẽ việc xem xét trung thực đơn giản không nằm trong của chương trình của họ. Trong rất nhiều trường hợp, họ *bắt đầu* với định đề rằng họ đứng trên vị thế đạo đức cao, và kết luận rằng vì thế họ được phép tuyên

truyền trí tuệ một cách dối trá, chỉ cần nó phục vụ mục đích cao hơn của chiến thắng của phe ủng hộ chiến dịch này.

Dấu ấn của khoa học là việc hết lòng đi theo những luận điểm cho tới kết luận logic của chúng; dấu ấn của một số dạng tôn giáo là việc lướt qua logic, sau đó là cú rút quân vội vã nếu nó đi theo hướng không ngờ tới. Các nhà môi trường học có thể dẫn chứng hàng chồng thống kê về sự quan trọng của cây cối và sau đó nhảy bổ vào kết luận là tái chế giấy là ý tưởng hay. Nhưng kết luận ngược lại cũng có lý y như vậy. Tôi chắc chắn rằng nếu chúng ta tìm ra cách tái chế thịt bò, số lượng gia súc sẽ giảm xuống, bạn bên ăn thật nhiều thịt bò. Tái chế giấy triệt tiêu động lực cho các công ty giấy trồng nhiều cây hơn và có thể khiến rừng co lại. Nếu bạn muốn những cánh rừng lớn, chiến thuật tốt nhất có thể là sử dụng giấy càng lãng phí càng tốt – hoặc vận động hành lang để trợ cấp cho ngành công nghiệp khai thác gỗ. Hãy đề cập điều này với nhà môi trường học. Kinh nghiệm của riêng tôi là bạn sẽ được chứng kiến một điều tương đương với một nụ cười ban phước của một nhà truyền giáo bối rối trước một thử thách bất chợt, nhưng rất chắc chắn về kho tri thức Thiên Khải của mình.

Điều này gợi ý rằng các nhà môi trường học – ít nhất là những người tôi từng gặp – không hề có hứng thú đích thực vào việc duy trì số lượng cây. Nếu họ có, họ đã tìm hiểu nghiêm túc về những tác động lâu dài của tái chế rồi. Tôi nghi rằng họ không muốn làm như vậy vì lo ngại thực sự của họ chính là bản thân quá trình tái chế, chứ không phải các hậu quả của nó. Nhu cầu tiềm ẩn để hi sinh, và để bắt buộc những người khác hi sinh, là sự bốc đồng tín ngưỡng về mặt nền tảng.

Các nhà môi trường học có thể kêu gọi việc cấm sử dụng thuốc trừ sâu gây ung thư. Họ chọn việc bỏ qua hậu quả khi thuốc trừ sâu bị cấm, rau quả sẽ trở nên đắt đỏ hơn, người ta sẽ ăn ít đi, và tỷ lệ ung thư sẽ từ đó mà tăng lên.[**] Nếu họ thực sự muốn giảm tỷ lệ ung thư, họ nên đặt hiệu ứng này lên bàn cân nữa.

Chủ nghĩa môi trường học có mặt khải huyền của nó. Nạn tuyệt chủng của các loài, như chúng ta được thông báo, để lại những hậu quả hoàn toàn không ngờ tới, khiến chúng quá nguy hiểm đến mức không thể mạo hiểm. Nhưng sự không ngờ tới là con dai hai lưỡi. Một bài học từ kinh tế học là chúng ta biết càng ít thì việc thí nghiệm càng có ích hơn. Nếu chúng ta hoàn toàn mù tịt về tác động của nạn tuyệt chủng, chúng ta có thể rút ra rất nhiều tri thức quý giá bằng cách xóa tên một số loài để xem điều gì sẽ xảy ra. Tôi nghi ngờ là các nhà khoa học thực sự *là* hoàn toàn mù tịt trong lĩnh vực này; điều khiến tôi quan tâm là sự sẵn sàng của nhà môi trường học *lấy có* là hoàn toàn không biết gì khi nó phục vụ mục đích của họ và rút lui khi phải chạm trán với hậu quả không lường trước của chính vị thế của mình.

Vào tháng 10 năm 1992 một loài khỉ hoàn toàn mới được tìm ra ở rừng nhiệt đới Amazon và được chào hàng trong giới truyền thông như là một trường hợp chứng tỏ tại sao chúng ta cần bảo tồn rừng nhiệt đới. Phản hồi của chính tôi có phần đi theo hướng ngược lại. Tôi sống rất lâu mà không biết chút gì về con khỉ này và chưa từng nhớ nhung gì nó. Việc

phát hiện ra nó chẳng làm cuộc sống của tôi phong phú hơn phần nào, và nếu nó chẳng may bị tuyệt chủng mà không được phát hiện, tôi ngờ rằng tôi sẽ bỏ lỡ nhiều.

Có những loài khác tôi quan tâm nhiều hơn, có lẽ vì tôi có những kỉ niệm đẹp về chúng từ vườn bách thú hoặc từ những trang sách tuổi thơ. Sư tử chẳng hạn. Tôi sẽ rất tiếc nếu sư tử biến mất, đến mức là tôi có thể trả tới 50 đô-la mỗi năm để bảo tồn chúng. Tôi không nghĩ tôi sẽ trả nhiều hơn thế. Nếu sư tử có ý nghĩa ít hơn đối với bạn, tôi chấp nhận sự khác biệt giữa chúng ta và sẽ không gán cho bạn là kẻ có tội. Nếu chúng có ý nghĩa với bạn nhiều hơn, tôi hi vọng bạn cũng sẽ giang tay ra với chúng.

Trong hoàn cảnh chính trị hiện hành, người ta thường coi nó là tiền đề rằng chính phủ Mỹ nên chăm lo cho phúc lợi của người dân Mỹ trước; người ta cũng thường coi nó là tiền đề rằng ô nhiễm không khí luôn luôn và dù ở bất cứ đâu là điều xấu. Như thế, bạn có thể đã mong chờ một điệp khúc tán đồng khi trưởng ban kinh tế của Ngân hàng Thế giới gợi ý rằng việc di dời các khu công nghiệp gây ô nhiễm nặng tới các nước ở Thế giới Thứ ba có lẽ sẽ là điều tốt. Đối với phần lớn các nhà kinh tế, đây là cơ hội rõ ràng để khiến không chỉ người Mỹ mà *tất cả mọi người* hưởng lợi. Những người ở các nước giàu có thể hi sinh một phần thu nhập cho thứ xa xỉ phẩm là không khí sạch hơn; những người ở các nước nghèo hơn vui mừng hít thở không khí thứ phẩm để đổi lấy có hội cải thiện thu nhập. Nhưng khi quan sát của nhà kinh tế học tại ngân hàng lọt vào tai giới truyền thông, nhiều thành viên trong cộng đồng môi trường “phát rồ”. Với họ, nạn ô nhiễm là một dạng tội lỗi. Sứ mạng của họ không phải là cải thiện phúc lợi, mà là cứu rỗi linh hồn của chúng ta.

Có một quy luật ở đây. Gợi ý một *giải pháp* thực sự cho một vấn đề môi trường là cách rất tồi để gây ấn tượng với một nhà môi trường học, trừ phi giải pháp của bạn chẳng may tang bốc vị thế đạo đức cao quý của ông ta. Trợ cấp cho việc đốn cây, sử dụng thuốc trừ sâu, lập kế hoạch tuyệt chủng, và xuất khẩu nạn ô nhiễm sang Mexico đều nằm ngoài giáo lý; trợ cấp cho giao thông công cộng, sử dụng các nguồn xúc tác, tiêu chuẩn kinh tế nhiên liệu có kế hoạch, và ngành xuất khẩu từ Tây bắc Thái bình dương là một phần của chủ nghĩa không thể sụp đổ. Các giải pháp dường như nằm trong một nhóm này hay nhóm khác không tuân theo giá trị thực sự của chúng mà theo sự nhất quán của chúng với giáo lý của nhà môi trường học.

Trong những tuần cuối cùng của chiến dịch tranh cử năm 1992, George Bush, tranh cử với tư cách là ứng cử viên của một chính phủ ít can thiệp hơn, đã ký một dự luật với tiếng vang lớn ra lệnh về loại vòi hoa sen bạn được phép mua. Hiệp hội Bảo vệ Quyền Tự do của người dân Mỹ (ACLU) không tỏ rõ vị thế trong vấn đề này. Tôi phỏng đoán rằng nếu đạo luật này đề cập cụ thể về các sách kinh được cho phép thay vì những vòi hoa sen được cho phép, thì ngay cả một ông Bush dễ sai khiến cũng sẽ phản đối – và nếu ông này không nói gì, chúng ta cũng sẽ nghe đủ từ ACLU. Nhưng không dấu vết nào trong khoa học của kinh tế học gợi ý bất cứ sự khác biệt căn bản nào giữa ưu tiên dành cho *Cuốn sách Cầu nguyện Chung* và ưu tiên dành cho một chiếc vòi hoa sen xả nước mạnh. Hoàn toàn trái ngược; cách suy nghĩ thiên về kinh tế buộc chúng ta phải nhận ra rằng không *có* sự khác biệt căn bản nào hết.

Những người đề xướng luật vòi hoa sen tranh luận rằng một đạo luật phản đối những vòi hoa sen xa xỉ giống với đạo luật phản đối xả rác hơn là luật phản đối theo tôn giáo thiểu số – nó được lập ra để ngăn ngừa những cá nhân ích kỉ đổ chi phí thực lên vai người khác. Nếu đó là luận điểm khuyến khích ông Bush, thì – không phải lần đầu tiên trong đời ông – ông đã rơi vào cái bẫy của kinh tế học.

Có những lý do kinh tế thuyết phục để cấm việc xả rác và các xâm phạm khác (dù thậm chí điều này cũng dễ bị làm quá – bước vào một siêu thị đông người là xâm phạm đến tất các các khách hàng khác, nhưng rất ít người trong chúng ta tin là điều này nên bị cấm). Nhưng ở phần lớn các vùng tại Mỹ, sử dụng nước *không* phải là xâm phạm vì lý do đơn giản là bạn *trả tiền* cho nước. Đúng là việc tắm xa xỉ của bạn gây hại cho những người mua khác bằng cách đẩy giá nước lên cao nhưng cũng đúng là việc tắm của bạn giúp *người bán* bằng với việc làm hại người mua. Bạn sẽ muốn hạn chế sử dụng nước chỉ khi bạn quan tâm tới người mua nhiều hơn người bán – trong trường hợp đó có những tranh luận hay không kém về việc hạn chế việc tiêu dùng *tất cả mọi thứ* – bao gồm vòi hoa sen tiết kiệm năng lượng.

Giống như những hệ tư tưởng ép buộc khác, chủ nghĩa môi trường đặc biệt nhằm vào trẻ em. Sau khi con gái tôi chuyển lên trường mầm non, các giáo viên dạy nó bảo tồn nguồn lực bằng cách rửa cốc giấy thay vì vứt đi. Tôi đã giải thích cho nó rằng thời gian cũng là nguồn lực quý giá, và việc hi sinh một vài cái cốc để tiết kiệm thời gian có thể là việc đáng làm. Các giáo viên dạy nó rằng giao thông công cộng rất tốt vì nó tiết kiệm năng lượng. Tôi đã giải thích cho nó rằng việc hi sinh một chút năng lượng để đổi lấy sự thoải mái của một chiếc xe riêng có thể là điều đáng làm. Các giáo viên dạy nó tái sử dụng giấy để thiên nhiên không bị chuyển thành bãi rác thải. Tôi đã giải thích cho nó rằng việc hi sinh một phần thiên nhiên để đổi lấy sự xa xỉ khi không phải phân loại rác của mình có lẽ là điều đáng làm. Trong mỗi trường hợp, cái đầu mới năm tuổi của nó không gặp trở ngại gì trong việc nắm bắt vấn đề. Tôi sợ rằng sau vài năm bị truyền giáo nữa, nó sẽ trở nên kém hiểu biết hệt như giáo viên của nó vậy.

Trong cuộc thâm nhập vào đầu óc trẻ thơ, thủ đoạn đáng lên án nhất của những kẻ quá khích của môi trường là gán mỗi thử thách đối với sự chính thống của họ với trận đấu giữa cái Tốt và cái Xấu. Phim hoạt hình mỗi sáng thứ bảy miêu tả những kẻ gây ô nhiễm môi trường tai quái gây ô nhiễm chỉ vì muốn gây ô nhiễm, không phải vì việc gây ô nhiễm là phó phẩm cần thiết của một hoạt động có lợi nào đó. Điều này kéo dài một lời nói dối đáng chê. Truyền thống chính trị Mỹ không thương tiếc những kẻ tiến xa bằng cách bôi nhọ đối thủ của mình. Truyền thống đó nên được giữ vững với độ khẩn cấp đặc biệt khi mục tiêu là trẻ em. Suy cho cùng thì chẳng lẽ các nhà môi trường học không có chút lương tâm nào chăng?

Kinh tế học theo nghĩa hẹp nhất là môn khoa học khách quan. Nhưng kinh tế học cũng là cách thức suy nghĩ, với mức độ ảnh hưởng tới những người thực hành nó và vượt lên khỏi nhu cầu logic hình thức. Với sự đa dạng của sở thích của loài người làm chủ đề chính,

nguyên tắc của kinh tế học là mảnh đất màu mỡ cho sự phát triển của những giá trị đạo đức như sự khoan dung và thuyết đa nguyên.

Theo kinh nghiệm của tôi, các nhà kinh tế học rất phi thường trong việc đón nhận các ưu tiên, lối sống và tư tưởng khác. Những tư tưởng cổ hủ như "đạo đức làm việc" và "lối sống chắt chiu" là hoàn toàn xa lạ trong kho từ vựng của kinh tế học. Công việc của chúng tôi là hiểu hành vi ứng xử của con người, và hiểu biết không xa tôn trọng là mấy đâu.

Sau buổi chạm trán ngày tốt nghiệp của chúng tôi, tôi gửi cho cô giáo con gái tôi một lá thư giải thích tại sao tôi đã từ chối lời mời tham gia vào một cuộc tranh luận về lý tưởng ngày ấy. Một số quan điểm trong lá thư này mang tính cá nhân nhiều hơn là chuyên nghiệp. Nhưng sau cùng lá thư là lời biện hộ cho sự khoan dung mà các nhà kinh tế học thường xuyên cho và nhận lại. Vì vậy tôi sẽ nuông chiều bản thân bằng cách đăng lại nó ở đây, như là một ví dụ về cách suy nghĩ theo chiều hướng kinh tế đã định hình cho suy nghĩ của một nhà kinh tế học như thế nào.

Rebbeca thân mến:

Khi chúng tôi còn sống ở Colorado, Cayley là đứa trẻ Do Thái duy nhất trong lớp. Cũng có một số cháu bé Hồi giáo khác. Đôi lúc, và đặc biệt là vào dịp Giáng sinh, các giáo viên quên đi sự đa dạng này và đưa ra những nhận xét chỉ hợp với các cháu theo đạo Thiên Chúa. Những lời này khá hiếm, và được đối đáp dễ dàng ở nhà với những giải thích rằng những người khác nhau tin vào những điều khác nhau, vì thế ban đầu chúng tôi quyết định không nói gì. Chúng tôi thay đổi ý định khi chúng tôi tình cờ nghe được một giáo viên nói với một nhóm các cháu rằng nếu Santa không tới nhà, điều đó có nghĩa là các cháu là những đứa trẻ hư; điều này được nói trong tầm nghe của một đứa trẻ Hồi giáo và nó chắc chắn sẽ không được Santa ghé thăm. Tại thời điểm đó, chúng tôi quyết định chia sẻ lo ngại của mình với các giáo viên. Họ thực sự hối lỗi và về sau không còn sự kiện nào nữa. Tôi không nghi ngờ gì rằng các giáo viên là những người tốt và trung thực và không có ý định truyền giáo, chỉ có chút ngây thơ xuất xứ từ cách giáo dục hạn hẹp.

Có lẽ phần nào sự ngây thơ chân thật là những gì ẩn dưới những vấn đề chúng tôi gặp phải tại JCC năm nay. Cũng như việc giáo viên của Cayley ở Colorado hoàn toàn mù tịt về sự thật là có sự đa dạng trong tôn giáo, có lẽ các giáo viên của Cayley tại JCC cũng hoàn toàn mù tịt về sự thật là có sự đa dạng trong chính trị.

Tôi xin được làm rõ sự đa dạng đó. Chúng tôi không phải là các nhà môi trường học. Chúng tôi kịch liệt phản đối các nhà môi trường học. Chúng tôi coi chủ nghĩa môi trường là một dạng kích động hàng loạt có họ hàng với chủ nghĩa Hồi giáo chính thống hay Chiến tranh ma túy. Chúng tôi không tái chế. Chúng tôi dạy con gái mình không tái sử dụng. Chúng tôi dạy cháu rằng những người cố thuyết phục cháu tái sử dụng, hoặc những người cố ép cháu tái sử dụng, đang xâm phạm vào quyền lợi của cháu.

Đoạn văn vừa rồi có mục đích thực hiện cùng mục đích với việc tuyên bố với các giáo viên ở Colorado của Cayley chúng tôi không theo đạo Thiên chúa. Một số người trong số họ chưa từng biết bất cứ ai không theo đạo Thiên chúa, nhưng họ điều chỉnh khá nhanh.

Một khi các giáo viên Colorado hiểu rằng chúng tôi và một số gia đình khác không tuân thủ niềm tin mà họ đang truyền bá, họ ngay lập tức xin lỗi và dừng lại. Không ai hỏi tôi bất đồng quan điểm với điều cụ thể nào trong Thiên chúa giáo; đơn giản là họ nhận ra rằng họ khó mà thay đổi quan điểm của chúng tôi về vấn đề đó, và không được lợi lộc gì nếu cố gắng thay đổi quan điểm của chúng tôi về vấn đề đó, và rõ ràng là không được lợi lộc gì khi khắc sâu vào tâm trí con tôi những tư tưởng đối ngược.

Tôi tương phản điều này với phản ứng của bà khi tôi trao đổi với bà tại lễ tốt nghiệp mẫu giáo. Bà muốn biết tôi bất đồng chính xác ở điểm nào với những gì bà dạy con gái tôi nói. Tôi từ chối quyền được hỏi câu hỏi đó của bà. Toàn bộ chương trình của chủ nghĩa môi trường xa lạ với chúng tôi như học thuyết của Thiên chúa giáo. Tôi không định tham gia vào cuộc tranh luận tín ngưỡng chi tiết với các giáo viên tại Colorado và họ cũng sẽ không táo bạo tới mức bắt tôi làm điều đó. Tôi chỉ đơn giản nói họ bỏ qua hoàn toàn vấn đề này, họ nhận ra sự chính đáng của thỉnh cầu của tôi, và chủ đề chấm dứt.

Tôi nhận thấy tình trạng hiện nay nghiêm trọng hơn nhiều so với những gì chúng tôi vấp phải tại Colorado vì vài lý do. Thứ nhất, tại Colorado chúng tôi phải đương đầu với một số lời nhận xét đây đó, trong khi tại JCC chúng tôi luôn phải đương đầu với nỗ lực mang tính hệ thống để khắc sâu một chủ nghĩa và nói trắng ra là để mớm lời cho trẻ nhỏ. Thứ hai, tôi không cảm nhận được từ phía bà bất cứ sự công nhận nào rằng trên thế giới có thể có những người không cùng chung tư tưởng với bà. Thứ ba, nói thẳng là tôi lo con gái tôi sẽ trở thành nhà môi trường học nhiều hơn là trở thành người theo đạo Thiên chúa. Thứ tư, hiện tại chúng tôi không gặp phải đe dọa nào rằng chúng tôi bị áp đặt đạo Thiên chúa bởi các bạo chúa nhỏ nhen; nhưng không thể nói điều tương tự về chủ nghĩa môi trường học được. Chính quyền tại hạt của tôi chưa từng thử gửi Tân Kinh ước cho tôi, nhưng họ từng gửi tôi một thùng đựng rác tái chế.

Mặc dù tôi đã thề sẽ không bước vào một cuộc thảo luận về vấn đề này, tôi xin được phản hồi một câu hỏi bà dường như cho là rất quan trọng trong cuộc thảo luận của chúng ta: Tôi có đồng tình rằng đặc quyền đi kèm với trách nhiệm hay không? Câu trả lời là không. Tôi tin là trách nhiệm xuất hiện như một người chấp nhận nó một cách tự nguyện. Tôi cũng tin rằng với sự vắng bóng của các hợp đồng giấy trắng mực đen, những người thuyết giảng người khác về “trách nhiệm” gần như đều là những người chẳng ra gì. Tôi bảo con gái tôi coi chừng những người như thế – ngay cả khi họ là những giáo viên mẫu giáo mà lẽ ra được yêu quý rất nhiều.

Bạn chân thành của bà,
Steven Landsburg

12. Trong tiếng Anh, “chip” còn có nghĩa là khoai tây chiên. Ở đây, tác giả đã dùng lối chơi chữ. (BT) * Công sức bỏ ra trong việc học cách sản xuất chip máy tính nên được tính vào quá trình sản xuất chúng. (TG) 13. Herbert Hoover (1874-1964): Là tổng thống thứ 31 của Hoa Kỳ và là bị quy trách nhiệm cho sự bùng nổ của cuộc Đại suy thoái (1929-1933). 14. Thomas Jefferson (1743–1826): Là tổng thống thứ 3 của Hợp chúng quốc Hoa Kỳ, người sáng lập ra Đảng Dân chủ – Cộng hòa Hoa Kỳ, và là một trong những người theo chủ nghĩa tự do nhiệt thành lớn nhất thời cận đại. * Điều này chỉ đúng một phần bởi các nhà kinh tế học đã nghĩ ra một vài cơ chế tài tình nhất để có thể suy luận ra câu trả lời thật sự từ những người được hỏi về khả năng sẵn sàng chi trả của họ. (TG) * Nếu bạn quan sát kỹ phép số học, thì có lẽ bạn sẽ phản đối phát ngôn của tôi rằng nông dân Smith có thể giảm chi phí đi 9 đô-la nếu anh ta trồng ít đi một giạ; tôi đã giả định rằng 9 đô-la là chi phí của giạ tiếp theo của anh ta, chứ không phải giạ cuối cùng. Có một câu trả lời hoàn hảo cho phản bác này nhưng nó đòi hỏi nhiều phép toán hơn cần thiết. Ý tưởng cơ bản là xác định lượng lúa mỳ không theo đơn vị giạ mà bằng một loại đơn vị nhỏ hơn rất nhiều, sao cho chi phí sản xuất của đơn vị tiếp theo và chi phí sản xuất của đơn vị cuối cùng tương đương nhau tới mức được coi là bằng nhau. (TG) ** Một số điều kiện cũng cần được thỏa mãn. Chẳng hạn, khi các nhóm người khác nhau truy cập những thông tin khác nhau rõ rệt, Thuyết Bàn tay vô hình có thể thất bại. Đây chính là điểm sai lầm trong ví dụ trước về các sinh viên đại học, những người biết về khả năng của họ nhiều hơn các nhà tuyển dụng. (TG) * Ngược lại, nếu cùng một cái máy đó nhưng chỉ ngăn chặn được chấn thương trị giá 4.000 đô-la, thì nó sẽ không được lắp đặt, cho dù chủ có phải chịu trách nhiệm hay không. * Con số này có thể được tính từ những con số trong đoạn văn, chút lý thuyết kinh tế, và thêm giả định chuyên môn nữa. Đối với những người mới và tò mò về giả định chuyên môn, hoặc một đường thẳng hoặc một đường cong về cầu với hệ số đàn hồi sẽ giải thích. ** Có những người dường như tin rằng phân tích chi phí-lợi ích nên là mục đích đơn thuần theo nghĩa không bao hàm bất cứ định kiến tư tưởng nào, cứ như thể điều này dễ thực hiện lắm. * Trên thực tế, câu chuyện trở nên thật hơn khi chúng ta thay thế người mua quần áo với chính phủ. Chúng ta vẫn giả sử rằng tài khoản ngân hàng của bạn có tỉ lệ lãi suất bằng với tỉ lệ lãi suất vay từ công ty thẻ tín dụng. Điều này có vẻ như phản bác được. Nhưng các khoản tiền lãi phải trả cho nợ chính phủ có tỉ lệ của trái phiếu kho bạc – mà bạn có thể kiếm được bằng cách thức đơn giản là mua trái phiếu kho bạc. ** Trớ trêu thay, các nhà chính trị thường mô tả

lãi suất của các khoản nợ quá khứ là thành phần nặng gánh nhất của thâm hụt! *** Trong hệ thống này, nếu lợi ích vượt quá những gì cần để trả lại nợ tại mức lãi suất thị trường, chỉ khoản thừa mới được tính là chuyển tiền. Nếu lợi ích ít hơn những gì cần để trả nợ, lượng thiếu hụt sẽ được tính là một khoản thuế. **** Chúng ta không thể không chỉ ra một lỗi lầm chung và hiển nhiên. Tỷ lệ lãi suất của trái phiếu Mỹ cao sẽ tăng nhu cầu dành cho trái phiếu Mỹ. Không rõ là họ có nên khiến đồng đô-la Mỹ hấp dẫn hơn so với các ngoại tệ khác hay không. 15. Op-Ed: là một bài báo trình bày những ý kiến, quan điểm của người viết mà không phải là biên tập viên của tờ báo. Ở Việt Nam, những bài viết này thường được đăng trên mục "bạn đọc viết". * Câu chuyện này chưa hoàn thiện. Chẳng hạn, giá cả gia tăng không nhất thiết đòi hỏi sản xuất tăng cao nếu lương chỉ nhích từng bước một. Phải có một số câu chuyện bên lề về lý do tại sao lương không tăng khi giá cả tăng. ** "Khoảng" là do việc điều chỉnh vì thực tế là 100 đô-la ngày hôm nay đáng giá nhiều hơn 100 đô-la trong tương lai. *** Những người xin việc không được phép rút khỏi chương trình theo thể thức tự nguyện để đứng đầu danh sách xin việc, hay để đổi lấy mức lương cao hơn. Vì vậy lợi thế tự nhiên mà dự luật này ban cho những người xin việc thuộc phái mạnh thực sự được gắn chắc. Trong cuộc tranh luận bầu cử phó tổng thống năm 1992, tôi yêu sự châm biếm của Al Gore khi ông đóng đinh quan điểm của mình về dự luật nghỉ phép gia đình (Dan, ông có khiến nó trở thành bắt buộc không? Tại sao ông không khiến nó trở thành bắt buộc, Dan?") ngay sau khi tán dương những điểm tốt của lựa chọn trong mục bàn về phá thai của chương trình. 16. Chỉ số giá tiêu dùng: chỉ số được sử dụng phổ biến nhất để tính lạm phát, thường được viết tắt là CPI. * Điều này không hoàn toàn thích hợp, nhưng tôi không thể không kể cho các bạn nghe lần vợ tôi và tôi yêu cầu ngồi ở bàn không hút thuốc tại Hambuger Hamlet ở Washington, D.C., và được xếp ngồi ở giữa hai bàn hút thuốc lá. Khi chúng tôi phản ánh với nhân viên phục vụ, cô ấy nhanh chóng trấn an chúng tôi: "À, không sao đâu ạ. Khu vực này dành cho cả hai." ** Đồng nghiệp của tôi là Mark Bils tranh luận rằng chúng ta nên trợ cấp thuốc lá vì sự công bằng, vì người hút thuốc lá không nhận được phần công bằng từ các lợi ích của An sinh Xã hội. *** Chỉ một nhóm chia sẻ lợi ích chứ không phải tổn thất, chính là những người đã già tại thời điểm lệnh cấm được áp dụng. 17. Thị trường trong đó có nhiều người mua và người bán đến mức không một cá nhân nào có khả năng tác động đến giá cả thị trường. * Trong Chiến tranh thế giới thứ Hai, việc kiểm soát giá cả được quản lý bởi Cơ quan Quản lý Giá (OPA). Tôi đã tham gia tất cả các buổi hội

thảo đánh giá về thiệt hại của OPA do những tác động của Đồng minh gây ra, con số tính được thường khá lớn, tương đương với các sư đoàn quân thiết giáp của Đức. + Về thống kê, tôi không muốn bảo vệ quan điểm cho rằng đây là một phân tích vấn đề hoàn thiện. Chẳng hạn, chúng ta có thể tranh luận rằng thái độ của nhà đầu tư đối với rủi ro không giống với thái độ được xã hội chấp nhận trước một sự kiện lớn, chẳng hạn như một cuộc chiến. Tôi không chắc là có trường hợp nào đáng thuyết phục tương tự hay không. Nhưng lập luận trong văn bản chắc chắn sẽ đại diện cho nỗ lực đầu tiên mà các nhà kinh tế sẽ thử sức. 18. Một chuỗi siêu thị thành công bán các sản phẩm bình dân, trong đó có các mặt hàng quần áo siêu rẻ.. ** Một nhà kinh tế sẽ không mấy thông cảm với lời phản biện của phản biện rằng uống cà phê là phí thời gian. Bản thân chúng ta uống rất nhiều cà phê. Tôi không thể tưởng tượng ra một cơ sở hợp lý nào cho giả định rằng chất lượng xe cao quan trọng hơn điều kiện làm việc tốt. *** Tất nhiên, việc đặt ra câu hỏi không có ý là sẽ không có câu trả lời thỏa đáng nào. Nó có hàm ý là vấn đề này đáng để chúng ta suy nghĩ. 19. Jonathon Swift: (30 tháng 11 năm 1667 – 19 tháng 10 năm 1745) nhà thơ, nhà văn trào phúng Ai-len gốc Anh, tác giả của nhiều tác phẩm nổi tiếng. * Tuyên bố này rất đúng vào thời điểm tôi viết ra nó nhưng đến ngày hôm nay lại sai vì Disneyland đã thay đổi chính sách giá. Câu hỏi thích đáng để một nhà kinh tế học đưa ra là: Tại sao họ thay đổi giá? ** Một sinh viên giỏi của tôi là Jeff Spielberg gợi ý rằng mức giá cao mà bạn trả cho bỏng ngô không hề là sự phân biệt giá cả mà là chi phí dọn dẹp sau khi bạn đứng lên. Có thể là anh ta đúng. * Tôi ước tôi biết ai là người đầu tiên nhận định điều này. + Tôi đang mường tượng chế độ đa thê sẽ ra sao trong thế kỷ của nước Mỹ hiện đại. Trong xã hội đa thê thời nguyên thủy, phụ nữ không có quyền chọn bạn đời và do đó không được hưởng lợi ích của sự cạnh tranh. ++ Hiện tượng tương tự xảy ra cho cả hai giới trong những chế độ một vợ, một chồng. Số lượng phụ nữ độc thân ngày càng tăng do sự hờ hững với những người đàn ông đã có vợ mà không ngoại tình. Ngược lại, điều đó cho phép đàn ông có nhiều lợi thế hơn trong việc tung ra những đe dọa ghê gớm hơn về việc hủy và tái hôn và vì thế họ có nhiều quyền hơn trong gia đình. Tất cả đàn ông đều có lợi khi ngày càng nhiều phụ nữ độc thân. 20. MIT (Massachusetts Institute of Technology): Học viện nghiên cứu và giáo dục của thành phố Cambridge, Massachusetts, Mỹ ** Luận điểm này cũng có thể giải thích cho việc tại sao đàn ông lại chọn việc hạn chế sử dụng chất xteoitds để làm cho cơ thể họ hấp dẫn phụ nữ hơn. Tôi chọn đề tài cấy túi ngực vì đề tài xteoitds gần đây đã được đưa lên các chương trình tin tức rồi. +

Tôi suy luận điều này không phải từ ước tính trực tiếp của chi phí hay lợi nhuận mà là từ thực tế là một số phụ nữ sẵn sàng chịu phí tốn của việc cấy túi ngực để đổi lấy việc nắm được một phần lợi ích của sự chú ý từ đàn ông. * Nếu bạn tin, như thuyết kinh tế gợi ý, rằng tất cả giá cả được quyết định bởi cung và cầu (hay như trong thuật ngữ kinh tế, rằng thị trường tự cân bằng), thì tỷ lệ lãi suất sẽ được quyết định bởi cung và cầu của hàng hóa tiêu dùng hiện hành và vì thế mà khá độc lập với những thay đổi của cung tiền tệ. Một thế hệ các nhà kinh tế vĩ mô – trải dài theo thời gian và tư tưởng từ John Maynard Keynes tới Milton Friedman – đưa ra các tiền đề rằng có những thị trường quan trọng không cân bằng như trong sách vẫn thường đề cập, và theo đuổi hệ quả của những tiền đề đó. Hệ quả tất yếu là tiền không ảnh hưởng tới tỷ lệ lãi suất, dù nguyên nhân của nó còn khó nhận thấy hơn nhiều so với quan niệm sai lầm là “tỷ lệ lãi suất là giá của tiền”. Gần đây, vào đầu thập niên 1970 của thế kỷ XX, rất nhiều nhà kinh tế đã quay lại với quan điểm là có thể xây dựng hoàn hảo và đầy đủ mô hình của hiện tượng kinh tế vĩ mô mà không loại bỏ hoàn toàn lý thuyết từng định hình suy nghĩ của cả Keynes lẫn Friedman. (Một cảm hứng đóng vai trò quan trọng trong cuộc cách mạng hiện đại này đến từ một số lời tiên đoán của chính Friedman). Những người khác (đôi lúc được gọi là những người theo học thuyết Keynes) đã tìm kiếm những biện chứng về lý thuyết mới cho giả thuyết rằng thị trường không phải lúc nào cũng tự cân bằng, với mục tiêu không để nó trở thành giả thuyết mà là hệ quả của một lý thuyết cơ bản phát triển hơn. Những đóng góp của họ mang lại một số biện chứng cho kết luận rằng tiền có thể ảnh hưởng tới tỷ lệ lãi suất (ít nhất là trong những giai đoạn ngắn), nhưng một lần nữa những tác động này rất khó nhận biết. Với sự tôn trọng những ý tưởng này, tôi đã thêm tiêu chuẩn “theo ước tính đầu tiên” trong đoạn này. ** Thực ra tổng tiêu dùng của người dân không cần giảm đúng 20 tỷ đô-la vì hai lý do. Đầu tiên, tỷ lệ lãi suất tăng cao có thể làm thui chột các dự án đầu tư và giải phóng nguồn lực cho việc tiêu dùng nhất thời; thép lẽ ra sẽ được dùng cho việc sản xuất máy móc công nghiệp sẽ được sử dụng để sản xuất ô tô. Thứ hai là chính phủ có thể vay nguồn lực từ nước ngoài. Vì cả hai lý do đó, một gia đình tiêu biểu với ba nhân khẩu thực ra có khả năng giảm mức tiêu dùng của họ đi một khoản gần bằng 240 đô-la. *** Như chú thích trước, những tính toán này nên được điều chỉnh với những nghiên cứu liên quan tới quyết định đầu tư. Nếu các công ty sản xuất máy tính mới di dời nguồn lực ra khỏi hàng hóa tiêu dùng, mức tiêu dùng của một hộ gia đình trung bình có thể bị buộc phải hạ thấp hơn kế hoạch ban đầu. 21. Harry Truman: (8 tháng 5 năm

1884 – 26 tháng 12 năm 1972) Phó tổng thống thứ 34 (1945) và là Tổng thống thứ 33 của Mỹ (1945–1953), kế nhiệm Nhà Trắng sau cái chết của Franklin D. Roosevelt * Một hình ảnh thậm chí còn chính xác hơn khi vòng quay rulet quyết định không phải sự thay đổi giá thực, mà là sự thay đổi giá theo phần trăm; khi viên bi dừng ở ô -2 thì giá cổ phiếu giảm 2%, và khi viên bi dừng ở ô 5 thì giá cổ phiếu tăng 5%. Hình ảnh tôi đưa ra trong cuốn sách này dễ hiểu hơn một chút và gần gũi với thực tế mà vẫn đảm bảo rằng không thông tin thú vị nào bị bỏ sót trong cuộc thảo luận. ** Điều này rất gần với sự thật; bạn sẽ không có chính xác là 2.000 đô-la phụ thuộc vào vòng quay thứ hai vì cho tới tháng thứ hai, khoản đầu tư ban đầu của bạn sẽ đáng giá một khoản nào đó không chính xác lắm là 1.000 đô-la. + Cuộc tranh luận này đã bỏ qua một số chi phí phụ như tiền thuế hay phí môi giới, những thứ có xu hướng làm giảm việc mua và bán. Trên thực tế, có lẽ tốt nhất là đầu tư 5.500 đô-la ban đầu và điều chỉnh ít hơn những gì tôi gợi ý. Nhưng chiến lược hoàn hảo rõ ràng là sẽ gần hơn với việc giữ lượng đầu tư không đổi hơn là trung bình hóa chi phí. * Sự khẳng định này là đúng, nhưng không rõ ràng. Các nhà sản xuất đơn lẻ chỉ quan tâm tới lợi nhuận đơn lẻ chứ không phải chi phí của toàn nền kinh tế. Sẽ là phép màu khi bắt những quyết định ích kỷ cá nhân phải dẫn tới kết cục hiệu quả chung. Trong chương Tại sao giá cả là điều tốt, tôi đã xác nhận rằng các nhà kinh tế biết phép màu này có thể xảy ra. Trong chương hiện tại, tôi sẽ theo đuổi các hậu quả của nó. * Milton Friedman, là nhân vật hết sức độc đáo trong làng kinh tế học, dự đoán nguy cơ đình trệ từ trước, vì những lý do chuẩn xác. Công trình của Lucas miêu tả trong phần còn lại của chương phần nhiều lấy cảm hứng từ những nhận định của Friedman. ** William F. Buckley rơi vào cạm bẫy này khi ông chỉ trích lời kêu gọi cứu trợ của liên bang cho Los Angeles sau những cuộc bạo loạn năm 1992. Buckley tranh luận rằng người dân California gửi 1,20 đô-la tới Washington và nhận lại 1 đô-la, vì thế, 1 tỷ đô-la cứu trợ liên bang cho California sẽ tiêu tốn của họ 200 triệu đô-la. Buckley giả định rằng hành vi mang ô của tôi không dễ thay đổi. Điều này tương tự với tranh luận rằng vì Buckley luôn bỏ phiếu vào buổi sáng, ông ta sẽ không bỏ phiếu nếu địa điểm bỏ phiếu làm việc vào buổi chiều. Có khả năng là Buckley sẽ thay đổi thói quen bỏ phiếu của mình nhiều hơn. * Bạn tôi là Alan Stockman đã đưa ra một luận điểm có liên quan. Dường như có sự đồng tình chung rằng chuyển thu nhập từ những người tương đối giàu tới những người tương đối nghèo là tốt hơn là điều ngược lại. Như thế, có vẻ như sẽ rất lạ nếu yêu cầu những người dân Mỹ ngày nay hi sinh cho lợi ích của những thế hệ tương lai,

những người gần như chắc chắn sẽ giàu hơn chúng ta ngày nay. ** Quan sát này là của nhà sinh vật học xuất chúng Bruce Ames. 1. Câu gốc “People Respond to Incentive”, nghĩa là người bình thường sẽ có phản ứng trước những kích thích mang tính tích cực. Rất khó để tìm được một từ tiếng Việt ngắn gọn bao hàm hết ý nghĩa khi dịch từ 'Incentive'. Ở đây chúng tôi tạm chọn từ “Thưởng phạt” vì nó phù hợp với các ví dụ mà tác giả đưa ra. (BT) 2. Tạm dịch: Nguy hiểm ở bất cứ tốc độ nào. 3. Rolling Stones: là một ban nhạc Anh, theo thể loại âm nhạc rock&roll pha trộn với nhạc blues, rhythm and blues đã trở nên phổ biến trong thời kỳ 'British Invasion' đầu thập niên 1960. Ban nhạc do Brian Jones thành lập ở London năm 1962. (BT) 4. Ounce: đơn vị đo lường, 1 ounce = 28,35 g. * Trong trường hợp các buổi trình diễn ở nhà hát Broadway, có vẻ như giá vé được đưa ra sao cho những chỗ ngồi đắt nhất sẽ được bán hết trước những chỗ ngồi rẻ hơn. Đây có phải là cách ngăn chặn người ta mua những chỗ ngồi giá rẻ rồi sau đó mới chuyển sang mua những chỗ ngồi đắt chưa bán hết hay không? (TG) 5. Wells Fargo: Hoạt động trong lĩnh vực ngân hàng, có riêng một toà nhà Wells Fargo Bank Plaza, nằm ở 1000 Louisiana Street tại trung tâm Houston, Texas (Hoa Kỳ), là tòa nhà cao thứ 12 ở Mỹ. (BT) (**) André Weil, một trong những nhà toán học vĩ đại nhất đã từng viết, “Tôi không thể đếm được số lần (chẳng hạn, khi tôi nói với người khác tôi bỏ phiếu trong các cuộc bầu cử) mà tôi được nghe lời phản đối: ‘Nhưng nếu ai cũng suy nghĩ như ông…’ – và tôi thường trả lời rằng khả năng này vô lý đối với tôi đến nỗi tôi không xét đến nó nữa.” Đây là trích dẫn từ cuốn tự truyện của Weil có tên The Apprenticeship of a Mathematician (tạm dịch Học việc từ một nhà toán học) (Birkhauser, 1992). (TG) * Xét về giá trị thực, lương của các giám đốc ngày nay thấp hơn mức lương của các giám đốc hồi những năm 1930. (TG) + Để thay thế một cách mơ hồ cho “lý thuyết sai lầm” đơn thuần, Jensen và Murphy gợi ý rằng các cân nhắc chính trị bên ngoài có nguy cơ hạn chế sự linh hoạt của các cổ đông, nhưng họ chưa hé lộ gì về bản chất chính xác của những hạn chế này. (TG) 6. Tạm dịch là Cơn bão. (DG) 7. Tạm dịch: Niên giám những nơi được bầu chọn. 8. Tạm dịch: Cuốn sách về xếp hạng những thành phố của Mỹ. * Tranh luận này thất bại khi áp dụng vào những ứng cử viên khác thường trên một số phương diện có liên quan, chẳng hạn như có nhiều hay ít bí mật hơn mức bình thường cần giấu giếm (TG). 9. Clinton Eastwood, Jr. (sinh năm 1930): Là một diễn viên, đạo diễn, nhà sản xuất và nhà soạn nhạc phim người Mỹ. Trong sự nghiệp của mình, Eastwood đã giành được 5 giải Oscar – trong đó có 2 lần cho giải đạo diễn xuất sắc nhất và 2 lần cho giải phim hay nhất. 10.

Aesop (620-564, TCN): Được biết đến như một nhà văn chuyên viết về truyện ngụ ngôn, theo lưu truyền là một người nô lệ sống vào khoảng giữa thế kỷ thứ VI trước Công Nguyên tại đất nước cổ Hy Lạp. Có nhiều tập truyện khác nhau phát hành dưới nhan đề "Truyện ngụ ngôn Aesop". 11. Springfield: Là một thành phố thuộc quận Lane, tiểu bang Oregon, Mỹ. Springfield được đặt tên như vậy là vì có một suối tự nhiên (natural spring) ở trong một cánh đồng (field) hay đồng cỏ (prairie) bên trong nội giới của thành phố hiện tại.